

**Administración y Marketing**

Modalidad de estudio: Semipresencial

Ciclo	Curso	Pre requisito	Horas totales	Créditos totales
1	Mundo Contemporáneo	Ninguno	3	3
1	Razonamiento Lógico	Ninguno	5	4
1	Comunicación Efectiva	Ninguno	4	4
1	Introducción a los Negocios	Ninguno	5	5
1	Herramientas Tecnológicas para los Negocios	Ninguno	6	5
<b>TOTAL CICLO</b>			<b>23</b>	<b>21</b>
2	Innovación y Creatividad	Ninguno	4	4
2	Razonamiento Numérico	Razonamiento Lógico	5	4
2	Personas en la Era Digital	Ninguno	4	4
2	Marketing y Psicología del Consumidor	Ninguno	4	4
2	Introducción a la Transformación Digital	Herramientas Tecnológicas para los Negocios	6	5
<b>TOTAL CICLO</b>			<b>23</b>	<b>21</b>
3	Expresión Cultural y Arte	Mundo Contemporáneo	4	4
3	Filosofía y Crítica de la Ficción	Comunicación Efectiva	4	4
3	Microeconomía	Introducción a los Negocios	5	5
3	Transformación Digital y Metodologías Ágiles	Introducción a la Transformación Digital	5	4
3	Branding, Valor y Propuesta de Producto	Marketing y Psicología del Consumidor	4	4
<b>TOTAL CICLO</b>			<b>22</b>	<b>21</b>
4	Tecnología	Personas en la era digital	4	4
4	Paradigmas en la Construcción del Conocimiento	Razonamiento Numérico	4	4
4	Contabilidad General	Razonamiento Lógico	5	4
4	Innovación en Marketing y Estrategia de Ventas	Marketing y Psicología del Consumidor	4	4
4	Gestión de Canales y Logística Comercial	Branding, Valor y Propuesta de Producto	4	4
<b>TOTAL CICLO</b>			<b>21</b>	<b>20</b>
5	Macroeconomía	Microeconomía	5	5
5	Investigación Cualitativa	Marketing y Psicología del Consumidor	4	4
5	Matemática Financiera	Razonamiento Numérico	6	4
5	Customer Experience	Innovación en Marketing y Estrategia de Ventas	3	3
5	Pricing Analytics y Gestión del Valor	Gestión de Canales y Logística Comercial	3	3
<b>TOTAL CICLO</b>			<b>21</b>	<b>19</b>
6	Investigación Cuantitativa	Investigación Cualitativa	5	4
6	Emprendimiento y Negocios	Matemática Financiera	4	4
6	Derecho Empresarial	80 créditos	4	4
6	E-Commerce y Marketing Digital	Customer Experience	4	4
6	Integrated Marketing Communications (IMC)	Pricing Analytics y Gestión del Valor	3	3
<b>TOTAL CICLO</b>			<b>20</b>	<b>19</b>
7	Inteligencia de Negocios y Big Data	100 créditos	4	4
7	Liderazgo y Gestión del Cambio	Emprendimiento y Negocios	4	4
7	Administración Financiera	Matemática Financiera	5	4
7	Customer Strategy & Engagement	Customer Experience	3	3
7	Electivo 1	110 créditos	5	5
<b>TOTAL CICLO</b>			<b>21</b>	<b>20</b>
8	Diseño de Investigación	120 Créditos	5	5
8	Gestión del talento en Fuerzas de ventas	Liderazgo y Gestión del Cambio	3	3
8	Marketing Digital y Data Intelligence	Inteligencia de Negocios y Big Data	4	4
8	Electivo 2	110 créditos	5	5
8	Prácticas Pre Profesionales	120 Créditos	2	2
<b>TOTAL CICLO</b>			<b>19</b>	<b>19</b>
9	Seminario de Investigación	Diseño de Investigación	6	6
9	Marketing Plan 360°	Marketing Digital y Data Intelligence	3	3
9	Sales Management & Performance	Gestión del talento en Fuerzas de ventas	3	3
9	Retail Management	Gestión de Canales y Logística Comercial	3	3
9	Electivo 3	110 créditos	5	5
<b>TOTAL CICLO</b>			<b>20</b>	<b>20</b>
10	Proyecto Final de Carrera	Seminario de investigación	6	6
10	Dirección Comercial y Desarrollo Estratégico	Sales Management & Performance	3	3
10	Sostenibilidad Real: Marketing Regenerativo	Marketing Plan 360°	3	3
10	Global Branding & Market Entry	Marketing Plan 360°	3	3
10	Electivo 4	110 créditos	5	5
<b>TOTAL CICLO</b>			<b>20</b>	<b>20</b>
			<b>210</b>	<b>200</b>

**Menciones****Transversales** (Compartidas entre distintas carreras)

Liderazgo y gestión para industrias creativas

Estrategia de Negocios Digitales e Inteligencia Artificial

Future Thinking e Innovación Estratégica

Estrategias de Influencia y Comunidades Digitales

Gestión de Personas y Cultura Organizacional

**Propias** (diseñadas específicamente para tu carrera)

Sostenibilidad y Negocios Responsables

Reputación y Comunicación Corporativa

**Certificaciones**

Estrategias de CRM

Liderazgo comercial y gestión de ventas