

Administración y Marketing

Modalidad de estudio: Virtual

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
TOTAL CICLO			23	21
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
TOTAL CICLO			23	21
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
TOTAL CICLO			22	21
4	Tecnología	Personas en la era digital	4	4
4	Paradigmas en la Construcción del Conocimiento	Razonamiento Numérico	4	4
4	Cortabilidad 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
TOTAL CICLO			21	20
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
TOTAL CICLO			21	19
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
TOTAL CICLO			20	19
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
TOTAL CICLO			21	20
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
TOTAL CICLO			19	19
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
TOTAL CICLO			20	20
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
TOTAL CICLO			20	20
			210	200

Podrás optar por una de las siguientes menciones durante la carrera a través de los cursos electivos

Menciones Multicarrera

Gestión y Emprendimiento en Negocios Creativos
Negocios Disruptivos con IA
Dirección de Emprendedores y Equipos de Alto Rendimiento
Monetización de Comunidades Digitales
Diseño de Industrias Emergentes
Gestión de Influencers
Globalización de Mercados Asiáticos
Rentabilización de Emprendimientos

Menciones Específicas

Analítica Contable y Financiera
Media Intelligence

Obtendrás las siguientes certificaciones durante la carrera a través de los cursos aprobados de tu plan de estudios

Certificaciones Progresivas

Estrategias de CRM
Liderazgo Comercial y Gestión de Ventas

No requieren llevar cursos adicionales, no tiene pagos adicionales

MENCIONES MULTICARRERA

#	Nombres	Descriptivo	Electivos
1	Gestión y emprendimiento en negocios creativos	El mercado actual no solo busca creadores, sino creativos que entiendan cómo hacer que la innovación sea rentable y sostenible, optimizando el valor de sus productos en la economía naranja. Con esta mención, serás capaz de transformar ideas disruptivas en unidades de negocio escalables, gestionando presupuestos, valorando la propiedad intelectual y liderando proyectos desde su concepción hasta su lanzamiento al mercado. Desarrollarás un mindset estratégico aplicado al diseño de soluciones creativas disruptivas.	<ol style="list-style-type: none"> Diseño de negocios creativos Finanzas Estratégicas y Monetización de Intangibles Marketing estratégico para industrias creativas Laboratorio de emprendimiento y nuevos negocios
2	Negocios disruptivos con IA	Las empresas actuales enfrentan una obsolescencia acelerada; demandan líderes que no solo entiendan la IA como una herramienta aislada, sino como el motor de una nueva lógica de negocio basada en datos y eficiencia predictiva. Serás capaz de liderar la transformación digital de organizaciones mediante la integración de arquitecturas de IA, optimizando la operatividad y diseñando flujos de trabajo automatizados que maximicen la rentabilidad. Orientarás tu mindset hacia el liderazgo orientado a la eficiencia y escalabilidad exponencial.	<ol style="list-style-type: none"> Inteligencia Artificial Aplicada a Negocios Digitales Analítica Digital y Toma de Decisiones Modelos de Negocio Digitales Basados en Datos Automatización Inteligente y Optimización de Procesos Digitales
3	Dirección de emprendedores y equipos de alto rendimiento	Las organizaciones ya no buscan jefes, sino directores capaces de retener talento en la era de la tecnología, integrando la salud mental y la analítica para sostener la productividad a largo plazo. Serás capaz de diseñar sistemas de trabajo ágiles, liderar procesos de mentoría estratégica y utilizar datos para optimizar el rendimiento y bienestar de equipos en entornos de alta presión. Tu liderazgo analítico y empático te permitirá optimizar el capital humano.	<ol style="list-style-type: none"> Neurociencia y bienestar corporativo Analítica predictiva del talento humano Liderazgo adaptativo y gestión de proyecto Inteligencia colectiva y mentoría estratégica
4	Monetización de comunidades digitales	Las marcas están abandonando la publicidad tradicional por la construcción de comunidades propias; el mercado exige especialistas que sepan cómo retener la atención y transformarla en ingresos sostenibles. Serás capaz de diseñar arquitecturas narrativas en múltiples plataformas, segmentar audiencias y ejecutar modelos de negocio para rentabilizar comunidades fieles. Pondrás en ejercicio una mentalidad de transformación de audiencias pasivas en ecosistemas de consumo altamente rentables.	<ol style="list-style-type: none"> Narrativa Transmedia e Inteligencia Artificial Generativa Producción Multimedia Hiper-Personalizada Ingeniería de Audiencias y Comunidades Digitales Monetización de Activos Digitales y Economías de Atención
5	Diseño de Industrias Emergentes	Las empresas tradicionales están perdiendo relevancia frente a nuevas tribus de consumo; el mercado demanda profesionales con "visión de radar" capaces de navegar la incertidumbre y capitalizar las economías del mañana. Serás capaz de anticipar cambios en el comportamiento del consumidor, identificar nichos de mercado en sectores no convencionales y diseñar estrategias de entrada para productos y servicios de vanguardia tecnológica, con una mentalidad de anticipación mercados y comportamientos en entornos de cambio acelerado.	<ol style="list-style-type: none"> Antropología del Consumo y Nuevas Generaciones Economías Colaborativas y Circulares Diseño de Futuros y Estrategia Prospectiva Mercados de Frontera e Industrias Disruptivas
6	Gestión de influencers	Las marcas han dejado de comprar solo pauta para comprar "confianza". El mercado exige profesionales que entiendan la función de los creadores y su impacto comercial de influencia. Serás capaz de diseñar, representar y monetizar marcas personales y corporativas, gestionando ecosistemas de contenido multicanal y negociando contratos de alto impacto entre talentos y marcas globales. Desplegarás tu mindset hacia la capitalización de comunidades digitales mediante estrategias de influencia y autoridad.	<ol style="list-style-type: none"> Ingeniería de la marca personal Ventas en vivo y estrategia conversacional Gestión del talento e incubación de creadores Economía de la atención
7	Globalización de mercados asiáticos	El eje comercial del mundo se ha desplazado al Este; las empresas actuales demandan profesionales que entiendan la velocidad de China y el soft power de Corea para competir o aliarse en un entorno de hiper-consumo. Con esta mención, serás capaz de decodificar y adaptar modelos de negocio disruptivos provenientes de Asia, aplicando estrategias de logística ágil, marketing de influencia cultural y nuevos estándares de consumo para el mercado latinoamericano. Desarrollarás una mentalidad global, disruptora de mercados.	<ol style="list-style-type: none"> Ultra fast-fashion y sostenibilidad inversa Economía del bienestar: G-Beauty y K-tendencias Soft power y exportación cultural de K-pop y C-brands Comercio social y trans-fronterizo
8	Rentabilización de Emprendimientos	El tejido empresarial latinoamericano se basa en las MYPES, pero estas fracasan por falta de procesos; el mercado demanda especialistas que inyecten eficiencia en la gestión y accesibilidad tecnológica para asegurar su supervivencia y crecimiento. Serás capaz de estructurar y escalar micronegocios mediante tácticas de alta eficiencia operativa y estrategias de ventas de bajo costo con alto retorno de inversión. Tu mentalidad será transformadora, maximizarás los recursos limitados mediante eficiencia operativa y crecimiento táctico.	<ol style="list-style-type: none"> Ingeniería de Micro-Negocios Rentables Automatización y eficiencia operativa de bajo costo Estrategias de Venta Táctica y Crecimiento Orgánico Estrategias de Escalabilidad y Diversificación Comercial

MENCIONES ESPECÍFICAS

#	Nombres	Descriptivo	Electivos
1	Analítica contable y financiera	La contabilidad tradicional está siendo automatizada; el mercado demanda ahora "arquitectos financieros" que dominen datos y tecnología para garantizar la transparencia, la seguridad y la viabilidad de los modelos de negocio modernos. Serás capaz de liderar sistemas de información financiera inteligentes, integrando la analítica de datos para la detección de riesgos, el cumplimiento automatizado y la optimización de la rentabilidad corporativa. Desarrollarás el mindset de Integridad financiera y visión predictiva mediante el uso ético de datos.	<ol style="list-style-type: none"> Finanzas Estratégicas y Analítica de Datos Financieros Auditoría Operativa Gobernanza de Riesgos y Compliance Tecnológico Sistemas autónomos y estrategia
2	Media intelligence	En la era de las fake news y el ruido digital, las organizaciones necesitan profesionales que no solo creen contenido, sino que auditen la conversación social y aseguren la relevancia y veracidad de sus mensajes. Serás capaz de procesar grandes volúmenes de datos mediáticos para predecir tendencias de opinión, combatir la desinformación y gestionar la distribución de contenidos optimizados para algoritmos y micro-nichos. Tu mindset te permitirá decodificar datos mediáticos para la gestión estratégica de la reputación.	<ol style="list-style-type: none"> Inteligencia de Medios y Análisis de Sentimiento Predictivo Narrativas de Verdad en la Era de la Desinformación Producción de Noticias Automatizada y Curaduría Humana Análisis de Micro-Audiencias y Distribución Algorítmica

CERTIFICACIONES PROGRESIVAS

#	Nombres	Descriptivo	Cursos	Ciclo	Créditos
1	Estrategias de CRM	Certificación orientada a diseñar, medir y optimizar experiencias del cliente mediante estrategias de relacionamiento, data y toma de decisiones centradas en el consumidor.	Customer Strategy & Engagement	7	3
			Marketing Digital y Data Intelligence	8	4
			Marketing Plan 360°	9	3
			Sostenibilidad Real: Marketing Regenerativo	10	3
2	Liderazgo comercial y gestión de ventas	Certificación avanzada de especialidad que desarrolla competencias en gestión comercial, liderazgo de equipos de ventas y toma de decisiones estratégicas orientadas a resultados.	Liderazgo y Gestión del Cambio	7	4
			Gestión del talento en Fuerzas de Ventas	8	3
			Sales Management & Performance	9	3
			Dirección Comercial y Desarrollo Estratégico	10	3