

MERCADEO

REQUISITOS DE ADMISIÓN

- Formulario de Admisión completo
- Certificado de Bachiller
- Récord de Calificaciones de Bachillerato
- Acta de Nacimiento Certificada
- Certificado Médico
- Cuatro (4) fotografías 2x2
- Certificado de buena conducta (expedido por las autoridades del país donde haya residido los últimos dos años)
- Fotocopia Cédula de Identidad (si es extranjero fotocopia del pasaporte)

Para más información:

www.unibe.edu.do/es/admisiones/requisitos-de-admision

Malla Curricular: MERCADEO

EJE FORMATIVO	SEMESTRE I	SEMESTRE II	SEMESTRE III	SEMESTRE IV	SEMESTRE V	SEMESTRE VI	SEMESTRE VII	SEMESTRE VIII	SEMESTRE IX	SEMESTRE X
Eje Institucional	Orientación Universitaria	Análisis de la Realidad Dominicana en un Mundo Global	Sujeto y Colectividad Social	Sujeto y Colectividad Social	Estadística II	Comunicación, Lengua y Cultura		Taller Libre		
	Razonamiento Matemático I	Razonamiento Matemático II	Liderazgo y Acción Social	Estadística I	Sostenibilidad y Calidad de Vida			Etica		
Planificación Estratégica de Mercado	Taller Calidad de Vida	Comunicación II	Bloque Arte y Humanidades	Proceso Históricos y Construcción del Colectivo Social	Inglés IV		1.- Feria Internacional de Negocios (organización) 2.- Jornada de Mercadexpo	Feria Internacional de Negocios		Certificación Content Marketing
	Comunicación I	Inglés I	Cálculo Diferencial	Ambiente y Sostenibilidad						
Inteligencia de Mercados	Taller de Comunicación	Educación Constitucional	Inglés II							
	Pensamiento y Acción Emprendedora	Gerencia de Mercado	Educación Constitucional		Planificación y Gestión de la Comunicación		Negocios Internacionales	Planificación Estratégica de Mercado Internacional		Proyecto Final
Gestión Comercial	Gestión Empresarial									
	Gestión de Mercado			Challenge of Marketing						
Dirección de Mercado	TCES (organización)	TCES (organización)		Jornada de Mercadexpo	Olimpiadas de Mercado	Feria Innovación y Desarrollo de Productos	1.- Feria Internacional de Negocios (organización) 2.- Jornada de Mercadexpo			
	Jornada de Mercadexpo	Business Camp								
Inteligencia de Mercados				Metodología de la Investigación	Inteligencia de Mercados	Análisis e Interpretación de Inteligencia de Mercados	Sistema de Información Gerencial			Certificación Inteligencia de Mercados
Gestión Comercial										
Dirección de Mercado										

Nota: Las actividades curriculares complementarias están en color rojo y esta malla puede estar sujeta a cambios.

Los estudiantes de Mercadeo que cumplan con los requisitos, son elegibles para cursar las siguientes concentraciones:

- Mercadeo y Comercio Digital
- Inteligencia de Negocios
- Negocios, Cadena de Abastecimiento y Logística Internacional

Oportunidades para tu formación en:

Emprendimiento con nuestra Unidad CIDE, Investigación con la Vicerrectoría de Investigación e Innovación, Servicio Comunitario, Desarrollo Sostenible, Movilidad Estudiantil, Prácticas y Pasantías nacionales e internacionales.

Puedes inscribir tu carrera en modalidad bilingüe u optar por movilidad estudiantil en:



PROGRAMA ACADÉMICO



CÓDIGO	ACTIVIDADES CURRICULARES	CRS	PREREQ.	CÓDIGO	ACTIVIDADES CURRICULARES	CRS	PREREQ.
AD8-110	GESTIÓN EMPRESARIAL	3		EGL-220	ELECTIVA COMUNICACIÓN, LENGUA Y CULTURA	2	
EGC-150	RAZONAMIENTO MATEMÁTICO I	4		GM6-221	ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE INTELIGENCIA DE MERCADOS	3	EGC251/GM6220
EGL-120	COMUNICACIÓN I	4		GM6-233	COMUNICACIÓN DIGITAL	2	GM6210/GM6230
EGL-122	TALLER DE COMUNICACIÓN	2		GM6-234	ESTRATEGIA DE PRECIOS	2	GM6111
EGV-130	TALLER CALIDAD DE VIDA	1		GM6-235	COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR	3	GM6111
GM6-110	GESTIÓN DE MERCADEO	3		GM6-236	ESTRATEGIA DE PRODUCTO Y MARCA	2	GM6111
UNB-100	ORIENTACIÓN UNIVERSITARIA	2		GM6-600	AGENCIA ESCUELA PRÁCTICA EMPRESARIAL	1	AD8110/GM6220
UNB-101	PENSAMIENTO Y ACCIÓN EMPRENDEDORA	2		AD8-230	GESTIÓN DEL CAPITAL HUMANO	3	AD8110
AD8-111	MACROECONOMÍA	3		AD8-312	SISTEMAS DE INFORMACIÓN GERENCIAL	2	
AD8-130	CONTABILIDAD FINANCIERA I	3		AD8-313	NEGOCIOS INTERNACIONALES	2	GM6220
EGC-151	RAZONAMIENTO MATEMÁTICO II	4	EGC150	GM6-330	PROMOCIÓN DE VENTAS	2	GM6210/GM6236
EGL-121	COMUNICACIÓN II	4	EGL120	GM6-334	CADENA DE ABASTECIMIENTO	2	GM6234
EGL-301	INGLÉS I	0		GM6-340	COMUNICACIÓN CORPORATIVA	2	GM6110
EGS-111	ANÁLISIS DE LA REALIDAD DOMINICANA EN UN MUNDO GLOBAL	2		GM6-341	GERENCIA FINANCIERA PARA EL MERCADEO	3	AD8231/AD8331
GM6-111	GERENCIA DE MERCADEO	3	GM6110	AD8-233	ADMINISTRACIÓN DE OPERACIONES	3	EGC250
AD8-112	MICROECONOMÍA	3		GM6-310	PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA DE MERCADEO	2	AD8312/GM6330 /GM6334
EGC-152	CÁLCULO DIFERENCIAL	4	EGC151	GM6-311	MERCADEO INTERNACIONAL	2	AD8313
EGH-140	BLOQUE DE ARTES Y HUMANIDADES	4		GM6-342	ESTRATEGIA PRESUPUESTARIA	2	GM6341
EGL-302	INGLÉS II	0	EGL301	UNB-103	TALLER LIBRE	1	
EGS-210	ELECTIVA SUJETO Y COLECTIVIDAD	2		UNB-201	ÉTICA	2	
GM6-130	MERCADEO INTEGRADO	2	GM6110	GM6-332	COMERCIO ELECTRÓNICO	2	GM6131/GM6233
GM6-131	TECNOLOGÍA PARA NEGOCIOS	1	GM6110	GM6-343	PLAN DE MERCADO	2	GM6310
UNB-102	LIDERAZGO Y ACCIÓN SOCIAL	3		GM6-500	ELECTIVA PROFESIONAL	3	GM6310/GM6342
UNB-306	EDUCACIÓN CONSTITUCIONAL	3		GM6-510	ELECTIVA PROFESIONAL	3	GM6310/GM6342
EGC-250	ESTADÍSTICA I	3		GM6-520	ELECTIVA PROFESIONAL	3	GM6310/GM6342
EGL-303	INGLÉS III	0	EGL302	GM6-610	PASANTÍA	2	GM6310/GM6600
EGS-110	PROCESOS HISTÓRICOS Y CONSTRUCCIÓN DEL COLECTIVO SOCIAL	3		AD8-316	PLAN DE NEGOCIOS	3	AD8231/GM6220
EGS-211	ELECTIVA SUJETO Y COLECTIVIDAD	2		GM6-430	MERCADEXPO	3	GM6310/GM6342
EGV-131	AMBIENTE Y SUSTENTABILIDAD	3		GM6-431	COMUNICACIÓN COMERCIAL	2	GM6233/GM6332
GM6-230	MERCADEO DIGITAL	2	GM6130	GM6-441	MERCADEO RELACIONAL Y EL CRM	2	GM6310
GM6-231	TÉCNICA DE VENTAS	3	GM6111	GM6-620	PROYECTO FINAL	3	GM6610
UNB-200	METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	4					
AD8-331	CONTABILIDAD DIGITAL	1	AD8130				
EGC-251	ESTADÍSTICA II	3	EGC250				
EGL-304	INGLES IV	0	EGL303				
EGV-132	BLOQUE SUSTENTABILIDAD Y CALIDAD DE VIDA	4					
GM6-210	PLANIFICACIÓN Y GESTIÓN DE LA COMUNICACIÓN	2	GM6130				
GM6-220	INTELIGENCIA DE MERCADOS	3	EGC250 / GM6130				
GM6-232	GERENCIA DE VENTAS	3	GM6231				
AD8-231	MATEMÁTICAS FINANCIERAS	3	EGC151				

MERCADEO

El egresado de Unibe es un líder sensible a los temas ambientales, la cultura, las artes y las humanidades. Desarrolla pensamiento crítico, creatividad, innovación y emprendimiento, destacándose por sus condiciones para trabajar en equipo, investigar y comunicarse eficazmente, en un marco ético y ciudadano que contribuya al desarrollo sustentable de la sociedad local y global.

El Licenciado en Mercadeo de la Universidad Iberoamericana es capaz de dirigir, diseñar e implementar planes estratégicos propios del área, desarrollándose y adaptándose exitosamente al manejo de equipos de trabajo y mercados, con un sentido de compromiso, ética y responsabilidad social, que evolucionará profesionalmente mediante capacitación permanente para tomar decisiones globales.

En síntesis, se espera que el egresado de la carrera de Mercadeo sea un directivo innovador, que usa la tecnología y las nuevas modalidades del mercado, con competencias para elaborar planes de mercadeo y para generar y aplicar inteligencia de mercados. Posee amplios conocimientos de gestión comercial y comunicación integrada que le permite proponer soluciones efectivas en la identificación de nuevos mercados, negocios y productos a través del aprovechamiento de oportunidades y la administración de los recursos y públicos relacionados a la empresa.

Los estudiantes de Mercadeo que cumplan con los requisitos establecidos, pueden optar por una Doble Titulación en Grado, con la Montpellier Business School, en Francia; con la Universidad Antonio de Nebrija y con el Centro Universitario Cesine, en España.

10 = 3 y 4
PERÍODOS AÑOS MESES

172 CRÉDITOS

Doble titulación
Grado en Marketing
Universidad Europea, Madrid

Diplôme en Management International des Affaires
Montpellier Business School, Francia

Triple Titulación
Bachelor on Marketing, Advertising,
Communications and Public Relations
Centro Universitario CESINE, España
London Metropolitan University, Reino Unido