

Nueva Carrera Gerencial

Dirección Comercial y Mercadotecnia

Es el profesional capaz de dirigir el departamento comercial de una organización mediante la administración y gestión de recursos, capital humano, herramientas de información y promocionales, aplicación de conocimientos de vanguardia y habilidades para impulsar el desplazamiento de bienes y servicios, con el fin de incrementar el valor, la rentabilidad de una empresa u organismo de forma ética y socialmente responsable.

Plan trimestral para mayores de 24 años

3 horas • 3 días • 3 años

¿A quiénes está dirigido este programa?

Adultos mayores de 24 años que han terminado su preparatoria o tienen estudios de licenciatura inconclusos, que con el paso del tiempo han adquirido experiencia laboral en las áreas comercial y de mercadotecnia y requieren complementar su desempeño con una sólida formación educativa que facilite su desarrollo profesional y aumente la competitividad de las empresas.

¿En qué áreas y/o puestos se puede desempeñar un Licenciado en Dirección Comercial y Mercadotecnia?

- Dirección Comercial
- Gerencia de Mercadotecnia
- Ventas
- Investigación de Mercados
- Gerencias administrativas

Para mayor información sobre la carrera, contáctanos:

(664) 903.1800 Ext.145

carreras.gerenciales@cetys.mx | www.cetys.mx

¿Qué perfil necesitas para estudiar LDCM?

- Interés en obtener una formación profesional en comercialización
- Vocación hacia temas relacionados con la mercadotecnia, el servicio y atención a clientes
- Capacidad de toma de decisiones
- Interés en desarrollar estrategias de ventas
- Aptitud negociadora y trabajo en equipo

¿Cuáles son las habilidades que obtendrás al egresar como LDCM?

Localiza clientes potenciales. Impulsa con éxito las ventas a través del uso de herramientas promocionales. Implementa estrategias comerciales mediante análisis a profundidad del ambiente interno y externo. Elabora pronósticos de ventas alcanzables, que permitan a la organización tener un flujo continuo de efectivo, mediante la satisfacción de las necesidades de los clientes.



¿Quieres saber qué materias cursarás en la Licenciatura en Dirección Comercial y Mercadotecnia? La licenciatura está integrada por:

4

EJES DE

- Formación en el campo
- Formación general
- Formación profesional específico
- Especialidad

36

ASIGNATURAS

12

TRIMESTRES

PLAN DE ESTUDIOS

TRIMESTRE 1

- Técnicas de comunicación efectiva
- Administración
- Contabilidad financiera

TRIMESTRE 7

- Administración estratégica
- Análisis financiero
- Promoción de ventas

TRIMESTRE 2

- Gestión de la información
- Administración de mercadotecnia
- Introducción a las matemáticas para negocios

TRIMESTRE 8

- Presupuestos
- Programación neurolingüística en las ventas
- Publicidad

TRIMESTRE 3

- Metodología de la investigación
- Matemáticas avanzadas para negocios
- Fundamentos de dirección comercial y ventas

TRIMESTRE 9

- Investigación de mercados
- Mercadotecnia detallista
- Administración de la cadena de suministro

TRIMESTRE 4

- Gestión del capital humano
- Probabilidad y estadística
- Comportamiento del consumidor

TRIMESTRE 10

- Laboratorio de estrategias de marketing
- Inteligencia y dirección de ventas
- Optativa I

TRIMESTRE 5

- Economía
- Derecho de los negocios
- Técnicas de ventas y disertación

TRIMESTRE 11

- Organización de la fuerza de ventas
- Administración de crédito y cobranza
- Optativa II

TRIMESTRE 6

- Globalización, cultura y sociedad
- Derecho Laboral y seguridad social
- Habilidades de negociación en la mercadotecnia

TRIMESTRE 12

- Estrategias de fidelización y servicio post-venta
- Seminario de alta dirección
- Proyecto Integrador