



NUEVO PROGRAMA EJECUTIVO

Licenciatura en Dirección Comercial y Mercadotecnia

Es el profesionalista capaz de dirigir el departamento comercial de una empresa u organismo. Durante el curso de este programa, el estudiante se desarrolla en un contexto de clases dinámicas, de la mano de docentes con conocimientos didácticos y tecnológicos; además de tomar clases a distancia con colegas de Mexicali, Tijuana y Ensenada, generando un ambiente de networking, obteniendo nuevas perspectivas de emprendimiento e innovación de negocios, así como experiencia en actividades para el diagnóstico y procesos de mejora empresarial.

Programa ejecutivo para mayores de 22 años
3 horas • 3 días • 3 años

¿A quiénes está dirigido este programa?

Para mayores de 22 años que han terminado su preparatoria o cuentan con estudios trunco de licenciatura, que con el paso del tiempo han adquirido experiencia laboral en las áreas comercial y de mercadotecnia; personas que requieran complementar su desempeño con una sola ida formación educativa que facilite su desarrollo profesional y aumente la competitividad de sus lugares de trabajo o proyectos.

¿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.

¿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?

- Administrar y gestionar recursos, capital humano, herramientas de información y promocionales.
- Localizar clientes potenciales para impulsar con éxito las ventas, mediante la satisfacción de sus necesidades.
- Incrementar el valor y la rentabilidad de una empresa u organismo de forma ética y socialmente responsable.

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

Para mayor información sobre la carrera, contáctanos:



CAMPUS MEXICALI

posgrado.mexicali@cetys.mx
Tel. (686) 567.3700
Ext. 1039



CAMPUS TIJUANA

licenciaturas.ejecutivastij@cetys.mx
Tel. (664) 903.1800
Tel. (664) 903.1852



CAMPUS ENSENADA

informes.ens@cetys.mx
Tel. (646) 222.2300
Ext. 3442

www.cetys.mx
Síguenos en

