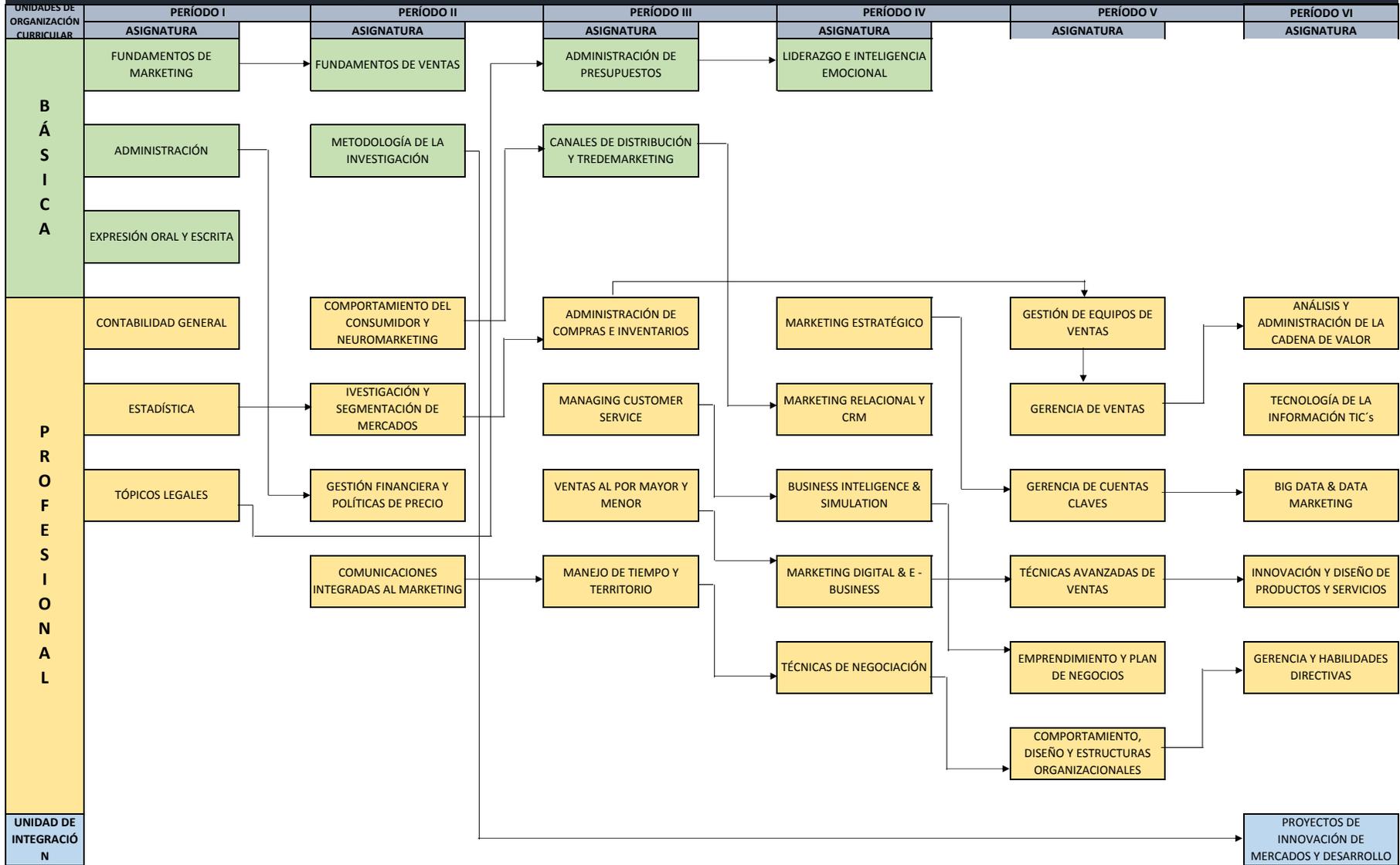


UNIDADES DE ORGANIZACIÓN CURRICULAR	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE	PERÍODO I		PERÍODO II		PERÍODO III		PERÍODO IV		PERÍODO V		PERÍODO VI		SUBTOTAL HORAS CARRERA	SUBTOTAL CRÉDITOS CARRERA		
		ASIGNATURA	HRS	ASIGNATURA	HRS	ASIGNATURA	HRS	ASIGNATURA	HRS	ASIGNATURA	HRS	ASIGNATURA	HRS				
B Á S I C A	CONTACTO CON EL DOCENTE	FUNDAMENTOS DE MARKETING	48	FUNDAMENTOS DE VENTAS	48	ADMINISTRACIÓN DE PRESUPUESTOS	48	LIDERAZGO E INTELIGENCIA EMOCIONAL	24					528	11		
	PRACTICO EXPERIMENTAL		48		24		24		24								
	AUTÓNOMO		48		24		24		48								
	Total Asignatura en Horas		144	96	96	96											
	Total Asignatura en Créditos		3	2	2	2											
	CONTACTO CON EL DOCENTE	ADMINISTRACIÓN	48	METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	24												
	PRACTICO EXPERIMENTAL		24		24												
	AUTÓNOMO		24		0												
	Total Asignatura en Horas		96	48													
	Total Asignatura en Créditos		2	1													
	CONTACTO CON EL DOCENTE	EXPRESIÓN ORAL Y ESCRITA	24														
	PRACTICO EXPERIMENTAL		24														
AUTÓNOMO	0																
Total Asignatura en Horas		48															
Total Asignatura en Créditos		1															
P R O F E S I O N A L	CONTACTO CON EL DOCENTE	CONTABILIDAD GENERAL	48	COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR Y NEUROMARKETING	48	CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y TREDEMARKETING	48	MARKETING ESTRATÉGICO	48	GESTIÓN DE EQUIPOS DE VENTAS	48	ANÁLISIS Y ADMINISTRACIÓN DE LA CADENA DE VALOR	32	3024	63		
	PRACTICO EXPERIMENTAL		48		48		24		24		24		16				
	AUTÓNOMO		48		48		24		48		24		48				
	Total Asignatura en Horas		144	144	96	144	96	96									
	Total Asignatura en Créditos		3	3	2	2	2	2									
	CONTACTO CON EL DOCENTE	ESTADÍSTICA	48	INVESTIGACIÓN Y SEGMENTACIÓN DE MERCADOS	48	ADMINISTRACIÓN DE COMPRAS E INVENTARIOS	48	MARKETING RELACIONAL Y CRM	48	GERENCIA DE VENTAS	48	TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN TIC'S	16				
	PRACTICO EXPERIMENTAL		48		48		24		24		16						
	AUTÓNOMO		48		48		24		24		48						
	Total Asignatura en Horas		144	144	96	96	96	96									
	Total Asignatura en Créditos		3	3	2	2	2	2									
	CONTACTO CON EL DOCENTE	TÓPICOS LEGALES	24	GESTIÓN FINANCIERA Y POLÍTICAS DE PRECIO	48	MANAGING CUSTOMER SERVICE	48	BUSINESS INTELIGENCE & SIMULATION	48	GERENCIA DE CUENTAS CLAVES	48	BIG DATA & DATA MARKETING	16				
	PRACTICO EXPERIMENTAL		24		48		24		24		16						
	AUTÓNOMO		48		48		24		24		48						
	Total Asignatura en Horas		96	144	96	96	96	96									
	Total Asignatura en Créditos		2	3	2	2	2	2									
	CONTACTO CON EL DOCENTE				COMUNICACIONES INTEGRADAS AL MARKETING	24	VENTAS AL POR MAYOR Y MENOR	48	MARKETING DIGITAL & E-BUSINESS	48	TÉCNICAS AVANZADAS DE VENTAS	48	INNOVACIÓN Y DISEÑO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS			16	
	PRACTICO EXPERIMENTAL					24		24		24		16					
	AUTÓNOMO					48		24		24		48					
	Total Asignatura en Horas			96	96	144	96	144									
	Total Asignatura en Créditos			2	2	2	3	2									
	CONTACTO CON EL DOCENTE						MANEJO DE TIEMPO Y TERRITORIO	24	TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN	48	EMPRENDIMIENTO Y PLAN DE NEGOCIOS	48	GERENCIA Y HABILIDADES DIRECTIVAS			16	
	PRACTICO EXPERIMENTAL							24		48		24				16	
	AUTÓNOMO							48		24		24				48	
	Total Asignatura en Horas					96	96	144									
Total Asignatura en Créditos				2	2	3	2										
CONTACTO CON EL DOCENTE										COMPORTAMIENTO, DISEÑO Y ESTRUCTURAS ORGANIZACIONALES	48						
PRACTICO EXPERIMENTAL															32		
AUTÓNOMO															64		
Total Asignatura en Horas							144										
Total Asignatura en Créditos							3										
UNIDAD DE INTEGRACIÓN CURRICULAR	CONTACTO CON EL DOCENTE											PROYECTOS DE INNOVACIÓN DE MERCADOS Y DESARROLLO TECNOLÓGICO	80	240	5		
	PRACTICO EXPERIMENTAL												64				
	AUTÓNOMO												96				
	Total Asignatura en Horas							240									
Total Asignatura en Créditos							5										

		TOTAL HORAS CARRERA		TOTAL HORAS CARRERA		TOTAL HORAS CARRERA		TOTAL HORAS CARRERA		TOTAL HORAS CARRERA		TOTAL HORAS / CRÉDITOS		
TOTAL HORAS CARRERA	TOTAL CONTACTO CON EL DOCENTE	240		240		264		264		288		240		1.536
	TOTAL PRACTICO EXPERIMENTAL	216		216		144		168		168		144		1.056
	TOTAL AUTÓNOMO	216		216		168		192		264		336		1.392
	SERVICIO COMUNITARIO	CONTABILIDAD GENERAL	48	48	0						0		96	
			1	1									2	
	PRACTICAS PRE PROFESIONALES	0		0		CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y TREDEMARKETING		144	144	96	96	0	0	240
							3	3	2	2			5	
TOTAL HORAS PERIODO ACADÉMICO	720		720		720		720		720		720		4.320	
TOTAL CRÉDITOS PERIODO ACADÉMICO	15		15		15		15		15		15		90	
NUMERO DE ASIGNATURAS POR PAQ	6		6		6		6		6		6		36	

DISTRIBUCIÓN DE ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE ART. 30 RRA			
CD	1.536	1.536	36%
PE	1.056	2.448	
A	1.392		
TOTAL		1,6	64%
VC	96		
PPP	240		
TOTAL CARRERA		4.320	100%

PRE Y CO RREQUISITOS TECNOLOGÍA SUPERIOR UNIVERSITARIA EN DIRECCIÓN DE MARKETING Y GESTIÓN COMERCIAL



N°	ASIGNATURA	PAO	UOC	CD	PE	AA	HORAS	CRÉDITOS
1	FUNDAMENTOS DE MARKETING	1	BÁSICA	48	48	48	144	3
2	ADMINISTRACIÓN	1	BÁSICA	48	24	24	96	2
3	EXPRESIÓN ORAL Y ESCRITA	1	BÁSICA	24	24	0	48	1
4	CONTABILIDAD GENERAL	1	PROFESIONAL	48	48	48	144	3
5	ESTADÍSTICA	1	PROFESIONAL	48	48	48	144	3
6	TÓPICOS LEGALES	1	PROFESIONAL	24	24	48	96	2
7	FUNDAMENTOS DE VENTAS	2	BÁSICA	48	24	24	96	2
8	METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	2	BÁSICA	24	24	0	48	1
9	COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR Y NEUROMARKETING	2	PROFESIONAL	48	48	48	144	3
10	IVESTIGACIÓN Y SEGMENTACIÓN DE MERCADOS	2	PROFESIONAL	48	48	48	144	3
11	GESTIÓN FINANCIERA Y POLÍTICAS DE PRECIO	2	PROFESIONAL	48	48	48	144	3
12	COMUNICACIONES INTEGRADAS AL MARKETING	2	PROFESIONAL	24	24	48	96	2
13	ADMINISTRACIÓN DE PRESUPUESTOS	3	BÁSICA	48	24	24	96	2
14	CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y TREDEMARKETING	3	PROFESIONAL	48	24	24	96	2
15	ADMINISTRACIÓN DE COMPRAS E INVENTARIOS	3	PROFESIONAL	48	24	24	96	2
16	MANAGING CUSTOMER SERVICE	3	PROFESIONAL	48	24	24	96	2
17	VENTAS AL POR MAYOR Y MENOR	3	PROFESIONAL	48	24	24	96	2
18	MANEJO DE TIEMPO Y TERRITORIO	3	PROFESIONAL	24	24	48	96	2
19	LIDERAZGO E INTELIGENCIA EMOCIONAL	4	BÁSICA	24	24	48	96	2
20	MARKETING ESTRATÉGICO	4	PROFESIONAL	48	48	48	144	3
21	MARKETING RELACIONAL Y CRM	4	PROFESIONAL	48	24	24	96	2
22	BUSINESS INTELIGENCE & SIMULATION	4	PROFESIONAL	48	24	24	96	2
23	MARKETING DIGITAL & E - BUSINESS	4	PROFESIONAL	48	24	24	96	2
24	TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN	4	PROFESIONAL	48	24	24	96	2
25	GESTIÓN DE EQUIPOS DE VENTAS	5	PROFESIONAL	48	24	24	96	2
26	GERENCIA DE VENTAS	5	PROFESIONAL	48	24	24	96	2
27	GERENCIA DE CUENTAS CLAVES	5	PROFESIONAL	48	24	24	96	2
28	TÉCNICAS AVANZADAS DE VENTAS	5	PROFESIONAL	48	32	64	144	3
29	EMPRENDIMIENTO Y PLAN DE NEGOCIOS	5	PROFESIONAL	48	32	64	144	3
30	COMPORTAMIENTO, DISEÑO Y ESTRUCTURAS ORGANIZACIONALES	5	PROFESIONAL	48	32	64	144	3
31	ANÁLISIS Y ADMINISTRACIÓN DE LA CADENA DE VALOR	6	PROFESIONAL	32	16	48	96	2
32	TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN TIC's	6	PROFESIONAL	32	16	48	96	2
33	BIG DATA & DATA MARKETING	6	PROFESIONAL	32	16	48	96	2
34	INNOVACIÓN Y DISEÑO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS	6	PROFESIONAL	32	16	48	96	2
35	GERENCIA Y HABILIDADES DIRECTIVAS	6	PROFESIONAL	32	16	48	96	2
36	PROYECTOS DE INNOVACIÓN DE MERCADOS Y DESARROLLO TECNOLÓGICO	6	INTEGRACIÓN CURRICULAR	80	64	96	240	5
TOTAL HORAS				1536	1056	1392		