ean universidad

Acreditada en Alta Calidad

Res. nº. 29499 del Mineducación. 29/12/17 vigencia 28/12/21

Mercadeo y Estrategia Comercial

SNIES: 107253 Res. nº. 18643 del Mineducación- 22/10/24, vigencia 22/10/31. Lugar de desarrollo: Bogotá D.C., Cundinamarca, Colombia, Suramérica.

Modalidad presencial

Plan de estudios

144 créditos académicos

Ciclo básico	Semestre 1	Nuclear	Mindset green consumer: Explorando la toma de decisiones	Cr. 3	C	Nuclear	Más valen datos que percepciones	Cr. 2	C	Nuclear	Mercadeo y generación de valor para negocios	Cr. 4	C	Nuclear	Gestión y prospectiva empresarial	Cr. 4	S
		Transversal	Real maths	Cr. 2	C	Transversal	Idioma I	Cr. 3	C								
	Semestre 2	Nuclear	Consumo cerebral: Aplicando las neurociencias al Marketing	Cr. 3	C	Nuclear	Customer centricity: Diseño de experiencias omnicanal	Cr. 3	S	Nuclear	Estrategia digital y contenidos potenciados por IA	Cr. 3	C	Nuclear	Data-Driven decision Marketing C2	Cr. 3	C
		Transversal	El poder de las probabilidades C1	Cr. 3	C	Transversal	Idioma II	Cr. 3	C								
	Semestre 3	Nuclear	Comunicación digital 360 (Agencia MID)	Cr. 4	C	Nuclear	Branding sostenible: creando marcas con propósito (C1)	Cr. 2	C	Nuclear	Taller de diseño publicitario y creativo (C1)	Cr. 2	C	Nuclear	Taller de diseño web y digital (C2)	Cr. 2	C
		Nuclear	Diseño de métricas para el marketing(C2)	Cr. 2	C	Transversal	Trend + Tech	Cr. 3	C	Transversal	Idioma III	Cr. 3	C				
Ciclo intermedio	Semestre 4	Nuclear	Data Storytelling: Potenciando la analítica con machine learning	Cr. 3	C	Nuclear	Captación de valor e impacto financiero del precio	Cr. 3	C	Nuclear	Fintech strategies for business	Cr. 4	C	Nuclear	Dinero y finanzas	Cr. 3	C
		Transversal	Ser emprendedor = Actor de cambio	Cr. 2	S	Transversal	Idioma IV	Cr. 3	C								
	Semestre 5	Nuclear	Vínculos duraderos: CRM para la gestión estratégica de los clientes	Cr. 2	C	Nuclear	Ventas inteligentes para el crecimiento empresarial	Cr. 3	S	Nuclear	Estrategias de marketing verde y logística sostenible	Cr. 3	S	Nuclear	Insights research lab: Explorando el potencial del mercado	Cr. 4	C
		Transversal	Sandbox para emprendedores	Cr. 3	S	Transversal	SosTecnibilidad 360	Cr. 3	S								
	Semestre 6	Nuclear	Mercadeo inteligente: liderazgo estratégico y competitivo (C1)	Cr. 2	C	Nuclear	Masterclass de liderazgo: CMO´s inspiran el futuro del Marketing (C2)	Cr. 2	C	Nuclear	Economía de mercado	Cr. 4	C	Nuclear	Business financial optimization	Cr. 4	C
		Transversal	Startup Impacta	Cr. 3	C	Electiva	Electiva I	Cr. 3	C								
Ciclo avanzado	Semestre 7	Nuclear	Category management (Immersive VR Experience: FabLab)	Cr. 2	C	Nuclear	Marketing creativo en punto de venta (Immersive VR Experience: FabLab)	Cr. 2	S	Nuclear	Negocia como un tiburón	Cr. 4	S	Transversal	Power skills para potenciar tu futuro	Cr. 3	C
		Transversal	Formación Integral I	Cr. 2	C	Req. grado	Seminario de Investigación	Cr. 2	S	Electiva	Electiva II	Cr. 3	C				
	Semestre 8	Nuclear	Ciudadano global y ético	Cr. 4	C	Transversal	Formación Integral II	Cr. 2	S	Req. grado	Práctica Profesional	Cr. 6	S	Electiva	Electiva III	Cr. 3	C
		Electiva	Electiva IV	Cr. 3	C												

Semestre 1	18
Semestre 2	18
Semestre 3	18
Semestre 4	18
Semestre 5	18
Semestre 6	18
Semestre 7	18
Semestre 8	18

Haz clic sobre la unidad de estudio que quieres conocer más a fondo*

*Es probable que el usuario tenga que instalar Acrobat Adobe Reader en sus diferentes dispositivos para disfrutar al máximo de la interactividad del PDF.

Cr.	Créditos
S	Unidad de semestre
C	Unidad de ciclo
	Unidad nuclear
	Unidad transversal
	Unidad requisito de grado
	Unidad Electiva

Unidades electivas que conducen a nuestros énfasis:

Retail management:
UE: Retail intelligence and supply chain (3 Créditos)
UE: Store desing and visual merchandising (3 Créditos)
UE: User experience (UX), promotion and activation BTL (3 Créditos)
UE: Trade Marketing and customer strategy (3 Créditos)

Digital marketing and e-commerce:
UE: Digital business, marketplaces and social commerce (3 Créditos)
UE: Estrategia digital y contenidos potenciados por IA (3 Créditos)
UE: Inbound marketing and branded content (3 Créditos)
UE: Growth hacking to Growth Marketing (4 Créditos)

Marketing y valor compartido
UE: Estrategias de Marketing con Causa (3 Créditos)
UE: Content management (3 Créditos)
UE: Gestión de stakeholders y relaciones comunitarias (4 Créditos)
UE: Innovación en sostenibilidad y reputación de marca (3 Créditos)

Prerrequisito**

**la aplicación de la resolución 098 de prerrequisitos está sujeta a consejería académica y acompañamiento de la facultad.

Nota: La apertura de los programas está sujeta a un número mínimo de estudiantes. La Universidad Ean se reserva el derecho de suspender o aplazar el inicio de cualquiera de los programas, en función de la respuesta que obtenga de los interesados en la convocatoria. Igualmente, se reserva el derecho a realizar modificaciones en el plan de estudios, el enfoque metodológico y el claustro docente.

Las actividades académicas del programa podrán incorporar materiales y lecturas en otros idiomas. Será responsabilidad del estudiante lograr la comprensión de los mismos.