

Pregrado virtual en Mercadeo

SNIES: 53442, Res. n°. 11684 del Mineducación- 22/07/14, vigencia 22/07/21.
Lugar de desarrollo: Bogotá D.C., Cundinamarca, Colombia, Suramérica.

¡Conquista los mercados!

Estudiar Mercadeo te permitirá desarrollar habilidades para gestionar estrategias de marketing sobre productos, precios, distribución y promoción, así como para garantizar la fidelización de clientes.

EMPODÉRATE



¿Qué hace un profesional en Mercadeo?

- Solucionar problemas de comunicación, mejorando la productividad y competitividad de las organizaciones.
- Liderar proyectos de marketing para generar posicionamiento y comercialización de productos y servicios.
- Desarrollar estrategias para generar atracción en el grupo objetivo, con el fin de aumentar la competitividad de una compañía.
- Desarrollar oportunidades sostenibles de negocio y liderar proyectos que generen valor económico, ambiental y social

¿Cuál es el campo laboral de un profesional en Mercadeo?

- Marketing organizacional.
- Servicio al cliente, publicidad y relaciones corporativas.
- Gerencia comercial.
- Desarrollo e investigación de productos y canales.
- Dirección de marcas.
- Gerencia de medios.

Metodología virtual Plan de estudios 144 créditos académicos

| Primer semestre | | créditos | Quinto semestre | | créditos |
|---|--|----------|---|---|----------|
| ■ 1.1 Formación y comunicación en ambientes virtuales | Socio humanística y de cultura I Socio humanística y de cultura II Competencias comunicativas Metodología para la educación virtual | 8 | ■ 5.1 Investigación de mercados | Sistemas de información de marketing Concepto, objetivos y aplicaciones de la investigación de mercados Metodología para la realización de un estudio de investigación de mercados | 8 |
| ■ 1.2 Productos y servicios | Niveles de producto Tipos de productos Ciclo de vida del producto Matriz BCG Desarrollo de nuevos productos | 8 | ■ 5.2.1 Entorno económico | Teoría económica, micro, macroeconomía, y economía internacional que conforman el entorno empresarial. | 4 |
| | | | ■ 5.2.2 Promoción, publicidad y medios | Promoción y mezcla de marketing Mezcla promocional Elementos de la Mezcla promocional Fidelización de los clientes como estrategia fundamental de marketing | 4 |
| Segundo semestre | | | Sexto semestre | | |
| ■ 2.1 Cultura del emprendimiento | Cultura del emprendimiento I Cultura del emprendimiento II Cultura del emprendimiento III | 8 | ■ 6.1 Relaciones públicas y comunicación organizacional | Importancia de las relaciones corporativas y cómo desarrollarlas productivamente Elementos fundamentales para el logro de una eficiente comunicación empresarial | 8 |
| ■ 2.2.1 Idioma I | | 4 | ■ 6.2.1 Marketing sostenible | Concepto, objetivos y aplicaciones del marketing sostenible Evolución y futuro del marketing sostenible El proceso estratégico del marketing sostenible El marketing sostenible y la calidad ambiental | 4 |
| ■ 2.2.2 Gestión de precios | El precio como herramienta corporativa Tipos de precios Técnica para la fijación precios Estrategias de precios | 4 | ■ 6.2.2 Finanzas aplicadas al marketing | Conceptos básicos de finanzas Los costos en la toma de decisiones Finanzas y plan de marketing | 4 |
| Tercer semestre | | | Séptimo semestre | | |
| ■ 3.1 Estudio del consumidor | Comportamiento del consumidor Necesidades y motivaciones del consumidor Percepción y procesamiento de la información Proceso de aprendizaje Actitudes y cambio de actitudes Cultura, subcultura y valores Aspectos socioeconómicos y consumo Grupos de referencia | 8 | ■ 7.1 Marketing digital | Mercadeo digital, concepto, objetivos y aplicaciones Evolución del marketing digital Redes sociales y marketing Negocios digitales Aplicaciones digitales | 8 |
| ■ 3.2.2 Gestión logística | Cadena logística Canales de distribución Transporte Almacenamiento Despachos | 4 | ■ 7.2 Entorno global, ética y sociedad | Constitución política colombiana y sostenibilidad Contexto geopolítico Estadística descriptiva | 8 |
| ■ 3.2.1 Idioma II | | 4 | Octavo semestre | | |
| Cuarto semestre | | | ■ 8.1.1 Práctica profesional | | 6 |
| ■ 4.1 Habilidades de pensamiento estructurado | Estructura de pensamiento complejo Pensamiento lógico matemático Estadística descriptiva | 8 | ■ 8.1.2 Seminario de investigación | | 2 |
| ■ 4.2.1 Idioma III | | 4 | ■ 8.2 Electiva I | | 8 |
| ■ 4.2.2 Dirección comercial y de ventas | Formulación de un plan de gestión comercial y de ventas Implementación del programa de gestión comercial y de ventas Evaluación y control del programa de gestión comercial y de ventas | 4 | Noveno semestre | | |
| | | | ■ 9.1 Electiva II | | 8 |
| | | | ■ 9.2.1 Gerencia empresarial | Elementos básicos de la gerencia estratégica La conducción adecuada de la empresa y las condiciones de mercado y competencia Ética, responsabilidad social y sostenibilidad | 4 |
| | | | ■ 9.2.2 Decisiones simuladas de marketing | Uso de un simulador de negocios, para tomar decisiones de marketing en un contexto y condiciones de competencias determinadas y evaluar los resultados de las mismas, con base en la misión, visión y objetivos corporativos de mercadeo. | 4 |

Beneficios de la metodología virtual



Aprendizaje autónomo de máxima profundización.



Tiempo: administras tus procesos, aprendizaje disponible 24/7 desde cualquier ubicación.



Tecnología: la mejor plataforma de aprendizaje en línea de Latinoamérica.



Networking: modelo que promueve el relacionamiento con otros estudiantes.

Requisitos tecnológicos

Computador con:

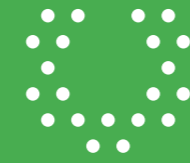
- ▶ Conexión a internet igual o superior a 5MB.
- ▶ Procesador Intel Core 2 Duo o superior, AMD Turion o superior.
- ▶ Memoria RAM 2GB o más.
- ▶ Disco Duro de 80GB o más.
- ▶ Sistema operativo Windows 7 o superior, OS 10.6 o Linux Ubuntu 11.10.

Para tus clases debes tener:

- ▶ Cámara web.
- ▶ Micrófono y altavoz o auriculares con micrófono.
- ▶ Acrobat Reader, Flash Player, Shockwave Player, JAVA en su última versión.
- ▶ Word, Excel y Power Point.

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.



1

Aprendizaje por retos:

Diseñamos un modelo de educación que enriquece la formación de nuestros estudiantes, mediante la solución de casos empresariales reales.

2

Instituto para el Emprendimiento Sostenible:

Es un centro de pensamiento enfocado en promover el emprendimiento sostenible. Su programa Ean Impacta fue reconocido por la UBI Global como la primera incubadora universitaria del país y la número 12 en el mundo.

3

Internacionalización:

Tenemos cerca de 80 alianzas con universidades alrededor del mundo, que ofrecen experiencias de aprendizaje en espacios multiculturales y entornos globales. Conoce más en la oficina de Internacionalización: Tel. 593 64 64 Ext. 1163 / 1178 / 2935.

4

Financiación:

Te ofrecemos 10 opciones de crédito que te permitirán financiar tu matrícula de pregrado o posgrado. Conoce más en la oficina de Apoyo Financiero: Tel. 593 64 64 Ext. 1247 / 1250 / 2253 / 2324.

5

Desarrollamos capacidades emprendedoras e intraemprendedoras:

Pensamiento crítico, trabajo en equipo, resolución de problemas, redacción y pensamiento efectivo.



ACEEU acreditó a la Universidad Ean como una institución con una clara orientación hacia el emprendimiento, convirtiéndonos así en la primera universidad de América Latina y la segunda en el mundo en obtener esta acreditación.

¿Por qué estudiar en la Universidad Ean?

No te preocupes por lo que los demás hacen por el mundo.
Al mundo le basta con lo que tú hagas por él.



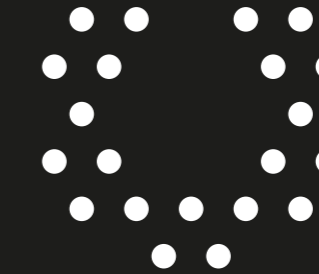
EMPRENDIMIENTO



SOSTENIBILIDAD



INNOVACIÓN



universidadean.edu.co



Descarga ya la app de la Universidad Ean
y no te pierdas nada de lo que pasa en la U.

Disponible en Google Play y App Store

Línea de información para aspirantes: #655

WhatsApp: Carreras Profesionales +57 317 4246049

Centro de contacto en Bogotá: (57-1) 5936464 - (57-1) 5400330 - (57-1) 6398910

Línea gratuita nacional: 01 8000 93 1000

E-mail: informacion@universidadean.edu.co

Cl. 79 N°. 11 - 45 El Nogal, Bogotá D.C. Colombia, Suramérica

©UNIVERSIDAD EAN | Vigilada Mineducación | SNIES 2812 | Personería Jurídica Res. n°. 2898 del Minjusticia - 16/05/69