

MERCADEO

REQUISITOS DE ADMISIÓN

- Formulario de Admisión completo
- Certificado de Pruebas Nacionales para estudiantes que hayan realizado Bachillerato en territorio dominicano
- Certificado de Bachiller
- Récord de Calificaciones de Bachillerato
- Acta de Nacimiento Certificada
- Certificado Médico
- Cuatro (4) fotografías 2x2
- Certificado de buena conducta (expedido por las autoridades del país donde haya residido los últimos dos años)
- Fotocopia Cédula de Identidad (si es extranjero fotocopia del pasaporte)

Para más información:

www.unibe.edu.do/es/admisiones/requisitos-de-admision

Malla Curricular: MERCADEO

EJE FORMATIVO	SEMESTRE I	SEMESTRE II	SEMESTRE III	SEMESTRE IV	SEMESTRE V	SEMESTRE VI	SEMESTRE VII	SEMESTRE VIII	SEMESTRE IX	SEMESTRE X
Eje Institucional	Orientación Universitaria	Análisis de la Realidad Dominicana en un Mundo Global	Sujeto y Colectividad Social	Sujeto y Colectividad Social	Estadística II	Comunicación, Lengua y Cultura	Negocios Internacionales	Taller Libre		
	Razonamiento Matemático I	Razonamiento Matemático II	Liderazgo y Acción Social	Estadística I	Sostenibilidad y Calidad de Vida			Ética		
Planificación Estratégica de Mercados	Taller Calidad de Vida	Comunicación II	Bloque Arte y Humanidades	Proceso Históricos y Construcción del Colectivo Social	Inglés IV			Feria Internacional de Negocios		
	Jornada de Mercadeo	Business Camp	Jornada de Mercadeo	Olimpiadas de Mercados	Feria Innovación y Desarrollo de Productos	1.- Feria Internacional de Negocios (organización) 2.- Jornada de Mercadeo		Feria Internacional de Negocios		
Inteligencia de Mercados	Comunicación I	Inglés I	Cálculo Diferencial	Ambiente y Sostenibilidad	Inglés III					
	Taller de Comunicación Emprendedora	Gestión de Mercado	Planificación y Gestión de la Comunicación	Análisis e Interpretación de Inteligencia de Mercados	Workshop Investigación de Mercados					
Gestión Comercial	Gestión Empresarial	Gerencia de Mercado	Mercadeo Integrado	Técnicas de Ventas.	Gerencia de Ventas	Comunicación Digital	Promoción de Ventas	Administración de Operaciones	Pasantía	Mercadeo
	Gestión de Mercado		Tecnología para Negocios	Mercadeo Digital		Estrategia de Precios Comportamiento del Consumidor Estrategia de Producto y Marca	Cadenas de Abastecimiento		Comercio Electrónico	Comunicación Comercial
Planificación Estratégica de Mercados	TCE5 (organización)	TCE5 (organización)	Seminario Internacional - Tendencias Digitales del Mercadeo	Certificación en Comunicación y RRSS		1.- Seminario Internacional - Tendencias Digitales del Mercadeo 2.- Combate Creativo	1.- Taller de Responsabilidad Social Empresarial 2.- Certificación en Inbound Marketing		Seminario Internacional - Tendencias Digitales del Mercadeo	
Dirección de Mercadeo	Macroeconomía	Microeconomía	Contabilidad Financiera I	Contabilidad Digital	Matemáticas Financieras	Comunicación Corporativa	Estrategia Presupuestaria	Plan de Mercado	Plan de Negocios	
	Contabilidad Financiera I	Macroeconomía	Microeconomía	Jornada Feria Internacional de Negocios	Team Challenge	Jornada Feria Internacional de Negocios	Seminario de Empresas Familiares	Seminario de Políticas Públicas y Gobernanzas	Seminario Dirección Estratégica	

Nota: Las actividades curriculares complementarias están en color rojo y esta malla puede estar sujeta a cambios.

Los estudiantes de Mercadeo que cumplan con los requisitos, son elegibles para cursar las siguientes concentraciones:

- Mercadeo y Comercio Digital
- Inteligencia de Negocios
- Negocios, Cadena de Abastecimiento y Logística Internacional

Oportunidades para tu formación en:
 Emprendimiento con nuestra Unidad CIDE, Investigación con el Decanato de Investigación, Servicio Comunitario, Desarrollo Sostenible, Movilidad Estudiantil, Prácticas y Pasantías nacionales e internacionales.

Puedes inscribir tu carrera en modalidad bilingüe u optar por movilidad estudiantil en:



PROGRAMA ACADÉMICO

CÓDIGO	ACTIVIDADES CURRICULARES	CRS	PREREQ.	CÓDIGO	ACTIVIDADES CURRICULARES	CRS	PREREQ.
AD8-110	GESTIÓN EMPRESARIAL	3		AD8-231	MATEMÁTICAS FINANCIERAS	3	EGC151
EGC-150	RAZONAMIENTO MATEMÁTICO I	4		EGL-220	ELECTIVA COMUNICACIÓN, LENGUA Y CULTURA	2	
EGL-120	COMUNICACIÓN I	4		GM6-221	ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE INTELIGENCIA DE MERCADOS	3	EGC251/GM6220
EGL-122	TALLER DE COMUNICACIÓN	2		GM6-233	COMUNICACIÓN DIGITAL	2	GM6210/GM6230
EGV-130	TALLER CALIDAD DE VIDA	1		GM6-234	ESTRATEGIA DE PRECIOS	2	GM6111
GM6-110	GESTIÓN DE MERCADEO	3		GM6-235	COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR	3	GM6111
UNB-100	ORIENTACIÓN UNIVERSITARIA	2		GM6-236	ESTRATEGIA DE PRODUCTO Y MARCA	2	GM6111
UNB-101	PENSAMIENTO Y ACCIÓN EMPRENDEDORA	2		GM6-600	AGENCIA ESCUELA PRÁCTICA EMPRESARIAL	1	AD8110/GM6220
AD8-111	MACROECONOMÍA	3		AD8-230	GESTIÓN DEL CAPITAL HUMANO	3	AD8110
AD8-130	CONTABILIDAD FINANCIERA I	3		AD8-312	SISTEMAS DE INFORMACIÓN GERENCIAL	2	
EGC-151	RAZONAMIENTO MATEMÁTICO II	4	EGC150	AD8-313	NEGOCIOS INTERNACIONALES	2	GM6220
EGL-121	COMUNICACIÓN II	4	EGL120	GM6-330	PROMOCIÓN DE VENTAS	2	GM6210/GM6236
EGL-301	INGLÉS I	0		GM6-334	CADENA DE ABASTECIMIENTO	2	GM6234
EGS-111	ANÁLISIS DE LA REALIDAD DOMINICANA EN UN MUNDO GLOBAL	2		GM6-340	COMUNICACIÓN CORPORATIVA	2	GM6110
GM6-111	GERENCIA DE MERCADEO	3	GM6110	GM6-341	GERENCIA FINANCIERA PARA EL MERCADEO	3	AD8231/AD8331
AD8-112	MICROECONOMÍA	3		AD8-233	ADMINISTRACIÓN DE OPERACIONES	3	EGC250
EGC-152	CÁLCULO DIFERENCIAL	4	EGC151	GM6-310	PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA DE MERCADEO	2	AD8312/GM6330 /GM6334
EGH-140	BLOQUE DE ARTES Y HUMANIDADES	4		GM6-311	MERCADEO INTERNACIONAL	2	AD8313
EGL-302	INGLÉS II	0	EGL301	GM6-342	ESTRATEGIA PRESUPUESTARIA	2	GM6341
EGS-210	ELECTIVA SUJETO Y COLECTIVIDAD	2		UNB-103	TALLER LIBRE	1	
GM6-130	MERCADEO INTEGRADO	2	GM6110	UNB-201	ÉTICA	2	
GM6-131	TECNOLOGÍA PARA NEGOCIOS	1	GM6110	GM6-332	COMERCIO ELECTRÓNICO	2	GM6131/GM6233
UNB-102	LIDERAZGO Y ACCIÓN SOCIAL	3		GM6-343	PLAN DE MERCADO	2	GM6310
EGC-250	ESTADÍSTICA I	3		GM6-500	ELECTIVA PROFESIONAL	3	GM6310/GM6342
EGL-303	INGLÉS III	0	EGL302	GM6-510	ELECTIVA PROFESIONAL	3	GM6310/GM6342
EGS-110	PROCESOS HISTÓRICOS Y CONSTRUCCIÓN DEL COLECTIVO SOCIAL	3		GM6-520	ELECTIVA PROFESIONAL	3	GM6310/GM6342
EGS-211	ELECTIVA SUJETO Y COLECTIVIDAD	2		GM6-610	PASANTÍA	2	GM6310/GM6600
EGV-131	AMBIENTE Y SUSTENTABILIDAD	3		AD8-316	PLAN DE NEGOCIOS	3	AD8231/GM6220
GM6-230	MERCADEO DIGITAL	2	GM6130	GM6-430	MERCADEXPO	3	GM6310/GM6342
GM6-231	TÉCNICA DE VENTAS	3	GM6111	GM6-431	COMUNICACIÓN COMERCIAL	2	GM6233/GM6332
UNB-200	METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	4		GM6-441	MERCADEO RELACIONAL Y EL CRM	2	GM6310
AD8-331	CONTABILIDAD DIGITAL	1	AD8130	GM6-620	PROYECTO FINAL	3	GM6610
EGC-251	ESTADÍSTICA II	3	EGC250				
EGL-304	INGLES IV	0	EGL303				
EGV-132	BLOQUE SUSTENTABILIDAD Y CALIDAD DE VIDA	4					
GM6-210	PLANIFICACIÓN Y GESTIÓN DE LA COMUNICACIÓN	2	GM6130				
GM6-220	INTELIGENCIA DE MERCADOS	3	EGC250 / GM6130				
GM6-232	GERENCIA DE VENTAS	3	GM6231				

MERCADEO

El egresado de UNIBE es un líder sensible a los temas ambientales, la cultura, las artes y las humanidades. Desarrolla pensamiento crítico, creatividad, innovación y emprendimiento, destacándose por sus condiciones para trabajar en equipo, investigar y comunicarse eficazmente, en un marco ético y ciudadano que contribuya al desarrollo sustentable de la sociedad local y global.

El Licenciado en Mercadeo de la Universidad Iberoamericana es capaz de dirigir, diseñar e implementar planes estratégicos propios del área, desarrollándose y adaptándose exitosamente al manejo de equipos de trabajo y mercados, con un sentido de compromiso, ética y responsabilidad social, que evolucionará profesionalmente mediante capacitación permanente para tomar decisiones globales.

En síntesis, se espera que el egresado de la carrera de Mercadeo sea un directivo innovador, que usa la tecnología y las nuevas modalidades del mercado, con competencias para elaborar planes de mercadeo y para generar y aplicar inteligencia de mercados. Posee amplios conocimientos de gestión comercial y comunicación integrada que le permite proponer soluciones efectivas en la identificación de nuevos mercados, negocios y productos a través del aprovechamiento de oportunidades y la administración de los recursos y públicos relacionados a la empresa.

Los estudiantes de Mercadeo que cumplan con los requisitos establecidos, pueden optar por una Doble Titulación en Grado, con la Montpellier Business School, en Francia; con la Universidad Antonio de Nebrija y con el Centro Universitario Cesine, en España.

10 = 3 y 4
 PERÍODOS AÑOS MESES

169 CRÉDITOS