



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 la Vicerrectoría de Investigación e Innovación, 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:



**U-GO**  
UNIBE GLOBAL OPPORTUNITIES

## PROGRAMA ACADÉMICO

CÓDIGO	ACTIVIDADES CURRICULARES	CRS	PREREQ.	CÓDIGO	ACTIVIDADES CURRICULARES	CRS	PREREQ.
AD8-110	GESTIÓN EMPRESARIAL	3		EGL-220	ELECTIVA COMUNICACIÓN, LENGUA Y CULTURA	2	
EGC-150	RAZONAMIENTO MATEMÁTICO I	4		GM6-221	ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE INTELIGENCIA DE MERCADOS	3	EGC251/GM6220
EGL-120	COMUNICACIÓN I	4		GM6-233	COMUNICACIÓN DIGITAL	2	GM6210/GM6230
EGL-122	TALLER DE COMUNICACIÓN	2		GM6-234	ESTRATEGIA DE PRECIOS	2	GM6111
EGV-130	TALLER CALIDAD DE VIDA	1		GM6-235	COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR	3	GM6111
GM6-110	GESTIÓN DE MERCADEO	3		GM6-236	ESTRATEGIA DE PRODUCTO Y MARCA	2	GM6111
UNB-100	ORIENTACIÓN UNIVERSITARIA	2		GM6-600	AGENCIA ESCUELA PRÁCTICA EMPRESARIAL	1	AD8110/GM6220
UNB-101	PENSAMIENTO Y ACCIÓN EMPRENDEDORA	2		AD8-230	GESTIÓN DEL CAPITAL HUMANO	3	AD8110
AD8-111	MACROECONOMÍA	3		AD8-312	SISTEMAS DE INFORMACIÓN GERENCIAL	2	
AD8-130	CONTABILIDAD FINANCIERA I	3		AD8-313	NEGOCIOS INTERNACIONALES	2	GM6220
EGC-151	RAZONAMIENTO MATEMÁTICO II	4	EGC150	GM6-330	PROMOCIÓN DE VENTAS	2	GM6210/GM6236
EGL-121	COMUNICACIÓN II	4	EGL120	GM6-334	CADENA DE ABASTECIMIENTO	2	GM6234
EGL-301	INGLÉS I	0		GM6-340	COMUNICACIÓN CORPORATIVA	2	GM6110
EGS-111	ANÁLISIS DE LA REALIDAD DOMINICANA EN UN MUNDO GLOBAL	2		GM6-341	GERENCIA FINANCIERA PARA EL MERCADEO	3	AD8231/AD8331
GM6-111	GERENCIA DE MERCADEO	3	GM6110	AD8-233	ADMINISTRACIÓN DE OPERACIONES	3	EGC250
UNB-306	EDUCACIÓN CONSTITUCIONAL	3		GM6-310	PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA DE MERCADEO	2	AD8312/GM6330 /GM6334
AD8-112	MICROECONOMÍA	3		GM6-311	MERCADEO INTERNACIONAL	2	AD8313
EGC-152	CÁLCULO DIFERENCIAL	4	EGC151	GM6-342	ESTRATEGIA PRESUPUESTARIA	2	GM6341
EGH-140	BLOQUE DE ARTES Y HUMANIDADES	4		UNB-103	TALLER LIBRE	1	
EGL-302	INGLÉS II	0	EGL301	UNB-201	ÉTICA	2	
EGS-210	ELECTIVA SUJETO Y COLECTIVIDAD	2		GM6-332	COMERCIO ELECTRÓNICO	2	GM6131/GM6233
GM6-130	MERCADEO INTEGRADO	2	GM6110	GM6-343	PLAN DE MERCADO	2	GM6310
GM6-131	TECNOLOGÍA PARA NEGOCIOS	1	GM6110	GM6-500	ELECTIVA PROFESIONAL	3	GM6310/GM6342
UNB-102	LIDERAZGO Y ACCIÓN SOCIAL	3		GM6-510	ELECTIVA PROFESIONAL	3	GM6310/GM6342
EGC-250	ESTADÍSTICA I	3		GM6-520	ELECTIVA PROFESIONAL	3	GM6310/GM6342
EGL-303	INGLÉS III	0	EGL302	GM6-610	PASANTÍA	2	GM6310/GM6600
EGS-110	PROCESOS HISTÓRICOS Y CONSTRUCCIÓN DEL COLECTIVO SOCIAL	3		AD8-316	PLAN DE NEGOCIOS	3	AD8231/GM6220
EGS-211	ELECTIVA SUJETO Y COLECTIVIDAD	2		GM6-430	MERCADEXPO	3	GM6310/GM6342
EGV-131	AMBIENTE Y SUSTENTABILIDAD	3		GM6-431	COMUNICACIÓN COMERCIAL	2	GM6233/GM6332
GM6-230	MERCADEO DIGITAL	2	GM6130	GM6-441	MERCADEO RELACIONAL Y EL CRM	2	GM6310
GM6-231	TÉCNICA DE VENTAS	3	GM6111	GM6-620	PROYECTO FINAL	3	GM6610
UNB-200	METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	4					
AD8-331	CONTABILIDAD DIGITAL	1	AD8130				
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				
AD8-231	MATEMÁTICAS FINANCIERAS	3	EGC151				

**Doble titulación**  
*Grado en Marketing*  
*Universidad Europea, Madrid*

*Diplôme en Management International des Affaires*  
*Montpellier Business School, Francia*

*Bachelor on Marketing, Advertising,*  
*Communications and Public Relations*  
*Centro Universitario CESINE, España*  
*London Metropolitan University, Reino Unido*



## 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

**172 CRÉDITOS**