

MERCADOTECNIA

RESOLUCIÓN: RPPC-SG-02-10.026-2022

MODALIDAD
EN LÍNEA



Título: Licenciado (a) en Mercadotecnia

Duración
8 periodos académicos

Modalidad
En línea

Más información

Admisiones

✉ admisiones.grado@ute.edu.ec

VENTAJAS UTE

- Implementarás estrategias y planes de mercadotecnia innovadores para atender la demanda de clientes y consumidores.
- Aplicarás metodologías de investigación de mercados.
- Dirigirás y auditarás las variables que influyen en el mercado, tanto en el ámbito empresarial como social.
- Contarás con una plataforma de educación virtual Learning Management System (LMS) de calidad, flexible e interactiva y con medios de comunicación síncronos, asíncronos, mensajería y foros para interactuar con tus docentes y compañeros.

INSCRÍBETE EN:
ute.edu.ec





PRIMER PERÍODO ACADÉMICO

Contabilidad General
Matemática
Metodología de la Investigación
Administración General
Fundamentos de Marketing

SEGUNDO PERÍODO ACADÉMICO

Contabilidad de Costos
Matemática Aplicada
Estadística Descriptiva
Macroeconomía
Branding

TERCER PERÍODO ACADÉMICO

Gestión de Marketing
Finanzas para Marketing
Estadística Inferencial
Microeconomía
Psicología y Sociología del Consumidor
Legislación Empresarial y Laboral

CUARTO PERÍODO ACADÉMICO

Marketing Aplicado
Dirección de Ventas
Investigación Cualitativa de Mercados
Marketing Digital
Planificación Estratégica

QUINTO PERÍODO ACADÉMICO

Marketing Operativo
Trade Marketing
Investigación Cuantitativa de Mercados
E-Commerce - Redes Sociales
Innovación y Emprendimiento

SEXTO PERÍODO ACADÉMICO

Marketing Holístico
Marketing Internacional
Modelos Simulación
Neuromarketing
Formación de Líderes

SÉPTIMO PERÍODO ACADÉMICO

Marketing Estratégico
Comunicación Integral de Marketing
Formulación y Evaluación de Proyectos
Sistemas de Información Integral de Marketing
Administración del Talento Humano

OCTAVO PERÍODO ACADÉMICO

Seminario de Integración
Auditoría de Marketing
Dirección de Marketing
Análisis Avanzado de Datos
Habilidades y Competencias Gerenciales

