



Universidad Nacional
Federico Villarreal

FACULTAD DE ADMINISTRACION
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACION PRIVADA

PLAN DE ESTUDIO DE LA CARRERA PROFESIONAL DE
MARKETING

MODALIDAD: PRESENCIAL

Fecha de actualización:

Octubre de 2018

I. OBJETIVOS ACADÉMICOS

- Desarrollar estrategias comerciales y de dirección estratégica de marketing, para la atención de las necesidades de los consumidores con calidad y efectividad.
- Identificar y comprender la realidad de los negocios e implementar estrategias Empresariales desde la praxis del marketing de bienes y servicios.
- Desarrollar una constante práctica de la investigación en concordancia con los contextos actuales, para contribuir a la solución de los principales problemas de mercadeo.
- Desarrollar el liderazgo estratégico, para la conducción del área de mercadeo de las diferentes organizaciones, alcanzando los objetivos planificados.

II. PERFIL DEL INGRESANTE Y DEL GRADUADO

2.1 Perfil del Ingresante

El estudiante que aspira a estudiar una carrera Profesional en la UNFV es producto de la Educación Básica liderada por el Ministerio de Educación, por lo que se asume que ha desarrollado un conjunto de capacidades en las dimensiones cognitiva, afectiva y procedimental.

Dimensión Actitudinal

- Muestra actitud y motivación necesaria para el estudio de nivel universitario.
- Asume principios éticos y morales desenvolverse en la universidad y vivir en sociedad.

- Evidencia identidad Personal – social y respeto por los Derechos de las personas y el medio ambiente.

Dimensión Cognoscitiva

- Comprende, analiza y evalúa información obtenida de textos escritos e imágenes, tomando en consideración el contexto o situación en los que fueron producidos.
- Redacta textos con una estructura lógica y organizada (Introducción, desarrollo y cierre), utilizando oraciones con un vocabulario preciso, con respeto de la normativa gramatical y ortográfica.
- Reconoce la diversidad geográfica, natural y humana, como potencial para el desarrollo el Perú, considerando el contexto mundial.
- Utiliza las Matemáticas para solucionar problemas académicos y de la vida cotidiana, en grados distintos de acuerdo con la De Especialidad a la que sea admitido.
- Gestiona su aprendizaje empleando métodos y hábitos de estudio ordenados y constantes, y motivado por la curiosidad intelectual y los deseos de aprender más.
- Participa en trabajos grupales y valora su importancia.
- Respeta las normas de convivencia entre personas, deberes y Derechos como integrante de la sociedad.
- Valora la importancia del desarrollo integral de la persona

Dimensión Procedimental

- Utiliza las TIC en su desarrollo Personal y académico, con sentido crítico y productivo.
- Identifica problemas sociales y Plantea alternativas de solución.
- Resuelve problemas matemáticos básicos, con razonamiento lógico.
- Interpreta información relevante de ciencia, tecnología y ambiente.

2.2 PERFIL DEL GRADUADO

Al término de su formación los graduados acreditarán las siguientes competencias:

Competencias genéricas

- Construye su proyecto ético de vida, que les permita tomar decisiones esenciales en su desarrollo como personas racionales y con alto control emocional.
- Refuerza la autonomía y decisión de su identidad cultural, patrimonial, tecnológica, universitaria, que le permita convivir en sociedad y actuar en escenarios de incertidumbre, con visión intercultural.
- Aplica el análisis y la síntesis, la inducción y la deducción, y el enfoque sistémico, entre otros, como estrategias generales de construcción del conocimiento.
- Gestiona su conocimiento con pensamiento divergente y crítico, que le permita crear y aportar ideas para la solución de problemas, en diferentes contextos de la realidad.
- Valora y preserva el medio ambiente, que se exprese en la participación activa en campañas ecológicas, ferias, entre otras.
- Comprende y valora las manifestaciones materiales, espirituales, ideológicas, políticas y costumbristas, como expresión de la diversidad cultural de nuestra sociedad, base de la peruanidad, tomando en consideración el carácter pluricultural y multilingüe de la sociedad peruana.
- Genera ideas y trabaja en la creación de productos o servicios que la sociedad debe necesitar y poner al alcance de la sociedad servicios Profesionales que logrará la apertura de centros de trabajos ofreciendo así de esta forma puestos laborales.

- Trabaja de manera colaborativa y utiliza adecuadamente las herramientas tecnológicas emergentes, en su desempeño académico.

Competencias Específicas

- Despliega estrategias comerciales y de dirección estratégica de marketing, para la atención de las necesidades de los consumidores con calidad y efectividad.
- Identifica y comprende la realidad de los negocios e implementar estrategias Empresariales desde la praxis del marketing de bienes y servicios.
- Desarrolla una constante práctica de la investigación en concordancia con los contextos actuales, para contribuir a la solución de los principales problemas de mercadeo.
- Desarrolla el liderazgo estratégico, para la conducción del área de mercadeo de las diferentes organizaciones, alcanzando los objetivos planificados.

III. CUADRO DE DISTRIBUCIÓN DE ASIGNATURAS

PRIMER SEMESTRE

No.	CÓDIGO	ASIGNATURAS	TIPO DE CURSO	TIPO DE ESTUDIOS	HT	HP	CRED.	THT	THP	THA	N° ASIGNATURA REQUISITO
1		Matemática	Obligatorio	General	2	2	3	32	32	64	
2		Ingles I	Obligatorio	General	0	2	1	0	32	32	
3		Tecnología de la Información y Comunicación	Obligatorio	General	2	2	3	32	32	64	
4		Lenguaje y Comunicación Empresarial	Obligatorio	General	2	2	3	32	32	64	
5		Metodología del Trabajo Universitario	Obligatorio	General	2	2	3	32	32	64	
6		Administración General	Obligatorio	De Especialidad	3	2	4	48	32	80	
7		Contabilidad General	Obligatorio	De Especialidad	3	2	4	48	32	80	
8		Actividades Culturales y Deportivas	Obligatorio	General	0	2	1	0	32	32	
TOTAL					14	16	22	224	256	480	

SEGUNDO SEMESTRE

No.	CÓDIGO	ASIGNATURAS	TIPO DE CURSO	TIPO DE ESTUDIOS	HT	HP	CRED.	THT	THP	THA	N° ASIGNATURA REQUISITO
9		Matemática Financiera	Obligatorio	Especifico	3	2	4	48	32	80	1
10		Ingles II	Obligatorio	General	0	2	1	0	32	32	2
11		Globalización y Realidad Nacional	Obligatorio	General	2	0	2	32	0	32	3
12		Contabilidad Administrativa	Obligatorio	Especifico	2	2	3	32	32	64	7
13		Metodología de la Investigación Científica	Obligatorio	General	2	2	3	32	32	64	5
14		Psicología Organizacional	Obligatorio	General	2	2	3	32	32	64	8
15		Administración Moderna	Obligatorio	Especifico	3	2	4	48	32	80	6
16		Pensamiento Filosófico y Ética	Obligatorio	General	2	0	2	32	0	32	4
TOTAL					16	12	22	256	192	448	

TERCER SEMESTRE

No.	CÓDIGO	ASIGNATURAS	TIPO DE CURSO	TIPO DE ESTUDIOS	HT	HP	CRED.	THT	THP	THA	N° ASIGNATURA REQUISITO
17		Entorno Microeconómico	Obligatorio	General	2	2	3	32	32	64	11
18		Ingles III	Obligatorio	General	0	2	1	0	32	32	10
19		Administración de Riesgos y Medio Ambiente	Obligatorio	General	2	0	2	32	0	32	9
20		Marketing I	Obligatorio	General	2	2	3	32	32	64	15
21		Innovación y Emprendedurismo	Obligatorio	General	2	2	3	32	32	64	16
22		Liderazgo y Responsabilidad Social	Obligatorio	General	2	2	3	32	32	64	14
23		Relaciones Interlaborales con Personas de Habilidades Diferenciadas	Obligatorio	Especifico	2	0	2	32	0	32	13
24		Métodos Estadísticos	Obligatorio	General	3	2	4	48	32	80	12
TOTAL					15	12	21	240	192	432	

CUARTO SEMESTRE

No.	CÓDIGO	ASIGNATURAS	TIPO DE CURSO	TIPO DE ESTUDIOS	HT	HP	CRED.	THT	THP	THA	N° ASIGNATURA REQUISITO
25		Marketing II	Obligatorio	Especifico	2	2	3	32	32	64	20
26		Entorno Macroeconómico	Obligatorio	Especifico	2	2	3	32	32	64	17
27		Pronóstico para la Toma de Decisiones	Obligatorio	Especifico	3	2	4	48	32	80	24
28		Derecho Empresarial	Obligatorio	Especifico	2	2	3	32	32	64	22
29		Diseño Organizacional	Obligatorio	Especifico	3	2	4	48	32	80	21
30		Comportamiento del Consumidor	Obligatorio	Especifico	3	2	4	48	32	80	23
TOTAL					15	12	21	240	192	432	

QUINTO SEMESTRE

No.	CÓDIGO	ASIGNATURAS	TIPO DE CURSO	TIPO DE ESTUDIOS	HT	HP	CRED.	THT	THP	THA	N° ASIGNATURA REQUISITO
31		Administración Financiera	Obligatorio	De Especialidad	3	2	4	48	32	80	26
32		Gestión de Productos y Marcas	Obligatorio	De Especialidad	3	2	4	48	32	80	28
33		Sistema de Información Estratégica	Obligatorio	De Especialidad	2	2	3	32	32	64	27
34		Gestión de Estrategias de Precios	Obligatorio	De Especialidad	2	2	3	32	32	64	25
35		Creatividad	Obligatorio	De Especialidad	2	2	3	32	32	64	29
36		Taller de Investigación de Mercado I	Obligatorio	De Especialidad	2	2	3	32	32	64	30
37		Electivo 1 - Certificación Progresiva - CP5	Electivo	De Especialidad	0	4	2	0	64	64	30
TOTAL					14	16	22	224	256	480	

SEXTO SEMESTRE

No.	CÓDIGO	ASIGNATURAS	TIPO DE CURSO	TIPO DE ESTUDIOS	HT	HP	CRED.	THT	THP	THA	N° ASIGNATURA REQUISITO
38		Administración de Costos y Presupuestos	Obligatorio	De Especialidad	3	2	4	48	32	80	31
39		Gestión Estratégica de Promoción	Obligatorio	De Especialidad	2	2	3	32	32	64	32
40		Inteligencia de Negocios	Obligatorio	De Especialidad	2	2	3	32	32	64	35
41		Taller de Investigación de Mercado II	Obligatorio	De Especialidad	3	2	4	48	32	80	36
42		Gestión de la Cadena de Suministros	Obligatorio	De Especialidad	3	2	4	48	32	80	33
43		Gestión de Estrategias de Distribución	Obligatorio	De Especialidad	2	2	3	32	32	64	34
44		Electivo 2 - Certificación Progresiva - CP6	Electivo	De Especialidad	0	4	2	0	64	64	
TOTAL					15	12	23	240	256	496	

SÉPTIMO SEMESTRE

No.	CÓDIGO	ASIGNATURAS	TIPO DE CURSO	TIPO DE ESTUDIOS	HT	HP	CRED.	THT	THP	THA	N° ASIGNATURA REQUISITO
45		Planeamiento Estratégico de Marketing	Obligatorio	De Especialidad	3	2	4	48	32	80	39
46		Presupuesto de Marketing	Obligatorio	De Especialidad	3	2	4	48	32	80	38
47		Marketing de Servicios	Obligatorio	De Especialidad	2	2	3	32	32	64	40
48		Gestión Operativa	Obligatorio	De Especialidad	2	2	3	32	32	64	42
49		Marketing Personal	Obligatorio	De Especialidad	2	2	3	32	32	64	41
50		Gestión de Personas I	Obligatorio	De Especialidad	2	2	3	32	32	64	43
51		Electivo 3 - Certificación Progresiva - CP7	Electivo	De Especialidad	0	4	2	0	64	64	
TOTAL					14	16	22	224	256	480	

OCTAVO SEMESTRE

No.	CÓDIGO	ASIGNATURAS	TIPO DE CURSO	TIPO DE ESTUDIOS	HT	HP	CRED.	THT	THP	THA	N° ASIGNATURA REQUISITO
52		Gestión de Proyectos	Obligatorio	De Especialidad	3	2	4	48	32	80	47
53		Taller de Tesis I	Obligatorio	De Especialidad	3	2	4	48	32	80	45
54		Plan de Marketing	Obligatorio	De Especialidad	3	2	4	48	32	80	44
55		Gestión de Publicidad	Obligatorio	Especialidad	2	2	3	32	32	64	48
56		Gestión de Personas II	Obligatorio	De Especialidad	2	2	3	32	32	64	50
57		Marketing Social	Obligatorio	De Especialidad	2	2	3	32	32	64	46
TOTAL					15	12	21	240	192	432	

NOVENO SEMESTRE

No.	CÓDIGO	ASIGNATURAS	TIPO DE CURSO	TIPO DE ESTUDIOS	HT	HP	CRED.	THT	THP	THA	N° ASIGNATURA REQUISITO
58		Gestión del Comercio Internacional	Obligatorio	De Especialidad	2	2	3	32	32	64	53
59		Mercado de Capitales	Obligatorio	De Especialidad	2	2	3	32	32	64	51
60		Taller de Tesis II	Obligatorio	De Especialidad	3	2	4	48	32	80	53
61		Deontología Empresarial	Obligatorio	De Especialidad	2	2	3	32	32	64	55
62		Gestión de Ventas	Obligatorio	De Especialidad	3	2	4	48	32	80	54
63		Practica Pre Profesional I	Obligatorio	De Especialidad	0	6	3	0	96	96	56
TOTAL					12	16	20	192	256	448	

DÉCIMO SEMESTRE

No.	CÓDIGO	ASIGNATURAS	TIPO DE CURSO	TIPO DE ESTUDIOS	HT	HP	CRED.	THT	THP	THA	N° ASIGNATURA REQUISITO
64		Gestión Estratégica de Marketing	Obligatorio	De Especialidad	3	2	4	48	32	80	61
65		Marketing Internacional	Obligatorio	De Especialidad	2	2	3	32	32	64	57
66		Neuromarketing	Obligatorio	De Especialidad	3	2	4	48	32	80	59
67		Métricas de Gestión del Marketing	Obligatorio	De Especialidad	2	2	3	32	32	64	60
68		Marketing Digital y Redes Sociales	Obligatorio	De Especialidad	2	2	3	32	32	64	58
69		Practica Pre Profesional II	Obligatorio	De Especialidad	0	6	3	0	96	96	63
70		Endomarketing	Obligatorio	De Especialidad	0	4	2	0	64	64	62
TOTAL					12	16	22	192	320	512	

ELECTIVO 1 - CERTIFICACIÓN PROGRESIVA - CP5

No.	CÓDIGO	CERTIFICACIÓN	ASIGNATURAS	HT	HP	CRED.	THA	N° ASIGNATURA REQUISITO
CP5 1.1		Asistente de Publicidad	Marketing Digital Interactivo	0	4	2	4	32
CP5 2.1		Asistente de Marketing	Servicio al cliente - CRM	0	4	2	4	32

ELECTIVO 2 - CERTIFICACIÓN PROGRESIVA - CP6

No.	CÓDIGO	CERTIFICACIÓN	ASIGNATURAS	HT	HP	CRED.	THA	N° ASIGNATURA REQUISITO
CP6 1.2		Asistente de Publicidad	Publicidad Digital	0	4	2	4	CP5 1.1
CP6 2.2		Asistente de Marketing	Marketing Internacional	0	4	2	4	CP5 2.1

ELECTIVO 3 - PARA CERTIFICACIÓN PROGRESIVA CP7

No.	CÓDIGO	CERTIFICACIÓN	ASIGNATURAS	HT	HP	CRED.	THA	N° ASIGNATURA REQUISITO
CP7 1.3		Asistente de Publicidad	Estrategias de Redes Sociales	0	4	2	4	CP6 1.2
CP7 2.3		Asistente de Marketing	Neuromarketing Aplicado a los Negocios	0	4	2	4	CP6 2.2

RESUMEN

ASIGNATURAS		CRÉDITOS	
OBLIGATORIOS	ELECTIVOS	OBLIGATORIOS	ELECTIVOS
67	3	210	6
TOTAL ASIGNATURAS		TOTAL CRÉDITOS	
70		216	

TOTAL HORAS

TOTAL HT	TOTAL HP	TOTAL HORAS ACADÉMICAS
2272	2368	4640

IV. DENOMINACION DE LA CARRERA PROFESIONAL, GRADO, TÍTULO PROFESIONAL Y MODALIDAD

Carrera Profesional : **Marketing.**

Grado académico : **Bachiller en Administración.**

Título Profesional : **Licenciado en Administración con mención en Marketing.**

Modalidad : **Presencial.**

V. MALLA CURRICULAR



ESCUELA PROFESIONAL ADMINISTRACIÓN PRIVADA MALLA CURRICULAR DE LA CARRERA PROFESIONAL DE MARKETING 2019

PRIMER SEMESTRE	SEGUNDO SEMESTRE ESTUDIOS GENERALES	TERCER SEMESTRE	CUARTO SEMESTRE ESTUDIOS ESPECÍFICOS	QUINTO SEMESTRE	SEXTO SEMESTRE	SEPTIMO SEMESTRE	OCTAVO SEMESTRE	NOVENO SEMESTRE	DÉCIMO SEMESTRE
01 MATEMÁTICA CRÉDITOS: 3	REO 09 MATEMÁTICA FINANCIERA CRÉDITOS: 4	REO 17 ENTORNO MICROECONÓMICO CRÉDITOS: 3	REO 25 MARKETING II CRÉDITOS: 3	REO 31 ADMINISTRACIÓN FINANCIERA CRÉDITOS: 4	REO 38 ADMINISTRACIÓN DE COSTOS Y PRESUPUESTOS CRÉDITOS: 4	REO 45 PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO DE MARKETING CRÉDITOS: 4	REO 52 GESTIÓN DE PROYECTOS CRÉDITOS: 4	REO 58 GESTIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL CRÉDITOS: 3	REO 64 GESTIÓN ESTRATÉGICA DE MARKETING CRÉDITOS: 4
02 INGLÉS I CRÉDITOS: 4	REO 10 INGLÉS II CRÉDITOS: 4	REO 18 INGLÉS III CRÉDITOS: 1	REO 26 ENTORNO MACROECONÓMICO CRÉDITOS: 3	REO 32 GESTIÓN DE PRODUCTOS Y MARCAS CRÉDITOS: 4	REO 39 GESTIÓN ESTRATÉGICA DE PROMOCIÓN CRÉDITOS: 3	REO 46 PRESUPUESTO DE MARKETING CRÉDITOS: 4	REO 53 TALLER DE TESIS I CRÉDITOS: 4	REO 59 MERCADO DE CAPITALES CRÉDITOS: 3	REO 65 MARKETING INTERNACIONAL CRÉDITOS: 3
03 TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN CRÉDITOS: 3	REO 11 GLOBALIZACIÓN Y REALIDAD NACIONAL CRÉDITOS: 2	REO 19 ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS Y MEDIOAMBIENTE CRÉDITOS: 2	REO 27 PRONÓSTICO PARA LA TOMA DE DECISIONES CRÉDITOS: 4	REO 33 SISTEMA DE INFORMACIÓN ESTRATÉGICA CRÉDITOS: 3	REO 40 INTELIGENCIA DE NEGOCIOS CRÉDITOS: 3	REO 47 MARKETING DE SERVICIOS CRÉDITOS: 3	REO 54 PLAN DE MARKETING CRÉDITOS: 4	REO 60 TALLER DE TESIS II CRÉDITOS: 4	REO 66 NEUROMARKETING CRÉDITOS: 4
04 LENGUAJE Y COMUNICACIÓN EMPRESARIAL CRÉDITOS: 3	REO 12 CONTABILIDAD ADMINISTRATIVA CRÉDITOS: 3	REO 20 MARKETING I CRÉDITOS: 3	REO 28 DERECHO EMPRESARIAL CRÉDITOS: 3	REO 34 GESTIÓN DE ESTRATEGIAS DE PRECIOS CRÉDITOS: 3	REO 41 TALLER DE INVESTIGACIÓN DE MERCADO II CRÉDITOS: 4	REO 48 GESTIÓN OPERATIVA CRÉDITOS: 3	REO 55 GESTIÓN DE PUBLICIDAD CRÉDITOS: 3	REO 61 DEONTOLOGÍA EMPRESARIAL CRÉDITOS: 3	REO 67 MÉTRICAS DE GESTIÓN DE MARKETING CRÉDITOS: 3
05 METODOLOGÍA DEL TRABAJO UNIVERSITARIO CRÉDITOS: 3	REO 13 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA CRÉDITOS: 3	REO 21 INNOVACIÓN Y EMPRENDIMIENTO CRÉDITOS: 3	REO 29 DISEÑO ORGANIZACIONAL CRÉDITOS: 4	REO 35 CREATIVIDAD CRÉDITOS: 3	REO 42 GESTIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTROS CRÉDITOS: 4	REO 49 MARKETING PERSONAL CRÉDITOS: 3	REO 56 GESTIÓN DE PERSONAS II CRÉDITOS: 3	REO 62 GESTIÓN DE VENTAS CRÉDITOS: 4	REO 68 MARKETING DIGITAL Y REDES SOCIALES CRÉDITOS: 3
06 ADMINISTRACIÓN GENERAL CRÉDITOS: 4	REO 14 PSICOLOGÍA ORGANIZACIONAL CRÉDITOS: 3	REO 22 LIDERAZGO Y RESPONSABILIDAD SOCIAL CRÉDITOS: 3	REO 30 COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR CRÉDITOS: 4	REO 36 TALLER DE INVESTIGACIÓN DE MERCADO I CRÉDITOS: 3	REO 43 GESTIÓN DE ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN CRÉDITOS: 3	REO 50 GESTIÓN DE PERSONAS I CRÉDITOS: 3	REO 57 MARKETING SOCIAL CRÉDITOS: 3	REO 63 PRÁCTICA PRE PROFESIONAL I CRÉDITOS: 3	REO 69 PRÁCTICA PRE PROFESIONAL II CRÉDITOS: 3
07 CONTABILIDAD GENERAL CRÉDITOS: 4	REO 15 ADMINISTRACIÓN MODERNA CRÉDITOS: 4	REO 23 RELACIONES INTERLAPORABLES CON PERSONAS DE HABILIDADES DIFERENCIADAS CRÉDITOS: 2							REO 70 ENDOMARKETING CRÉDITOS: 2
08 ACTIVIDADES CULTURALES Y DEPORTIVAS CRÉDITOS: 4	REO 16 PENSAMIENTO FILOSÓFICO Y ÉTICA CRÉDITOS: 2	REO 24 MÉTODOS ESTADÍSTICOS CRÉDITOS: 4							

ELECTIVAS PARA CERTIFICACIÓN PROGRESIVA			
ÁREAS ELECTIVAS	37	44	51
CERTIFICACIÓN PROGRESIVA	ELECTIVO 1 5to. SEMESTRE	ELECTIVO 2 6to. SEMESTRE	ELECTIVO 3 7to. SEMESTRE
MENCION 1	REO OP5.1.1	REO OP6.1.2	REO OP7.1.3
ASISTENTE DE PUBLICIDAD	MARKETING DIGITAL INTERACTIVO CRÉDITOS: 2	PUBLICIDAD DIGITAL CRÉDITOS: 2	ESTRATEGIAS DE REDES SOCIALES CRÉDITOS: 2
CERTIFICACIÓN PROGRESIVA	REO OP5.2.1	REO CP2.2	REO CP7.2.1
MENCION 2	CP5 2.1	CP5 2.2	CP4 2.2
ASISTENTE DE MARKETING	SERVICIO AL CLIENTE - CRM CRÉDITOS: 2	MARKETING INTERNACIONAL CRÉDITOS: 2	NEUROMARKETING APLICADO A LOS NEGOCIOS CRÉDITOS: 2

PRIMER SEMESTRE	SEGUNDO SEMESTRE	TERCER SEMESTRE	CUARTO SEMESTRE	QUINTO SEMESTRE	SEXTO SEMESTRE	SEPTIMO SEMESTRE	OCTAVO SEMESTRE	NOVENO SEMESTRE	DÉCIMO SEMESTRE
TOTAL CRÉDITOS: 22	TOTAL CRÉDITOS: 22	TOTAL CRÉDITOS: 21	TOTAL CRÉDITOS: 21	TOTAL CRÉDITOS: 22	TOTAL CRÉDITOS: 23	TOTAL CRÉDITOS: 22	TOTAL CRÉDITOS: 21	TOTAL CRÉDITOS: 28	TOTAL CRÉDITOS: 22

ÁREA CURRICULAR	
A	ESTUDIOS GENERALES
B	ESTUDIOS ESPECÍFICOS
C	ESTUDIOS DE ESPECIALIDAD

CUADRO CONSOLIDADO	
TOTAL DE ASIGNATURAS	78
TOTAL DE CRÉDITOS	216

VI. TABLA DE EQUIVALENCIAS CARRERA PROFESIONAL DE MARKETING

PLAN DE ESTUDIOS AÑO 2019				PLAN DE ESTUDIOS AÑO 2010			
SEMESTRE	CÓDIGO	ASIGNATURAS	CRÉDITOS	CICLO	CÓDIGO	ASIGNATURAS	CRÉDITOS
1		LENGUAJE Y COMUNICACIÓN EMPRESARIAL	3	1	2C0075	Lenguaje y Comunicación I	3
1		MATEMÁTICA	3	1	3B0081	Matemática I	4
1		ACTIVIDAD CULTURAL Y DEPORTIVA	1	1	2D0024	Sociología	3
1		METODOLOGÍA DEL TRABAJO UNIVERSITARIO	3	1	6B0016	Métodos y Técnicas de Estudio	3
1		TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN	3	2	2C0076	Lenguaje y Comunicación II	3
1		ADMINISTRACIÓN GENERAL	4	2	7º0469	Administración I	4
1		CONTABILIDAD GENERAL	4	4	7B0135	Contabilidad para Administración I	4
1		INGLÉS I	1				
2		PENSAMIENTO FILOSÓFICO Y ÉTICA	2	1	2º0069	Filosofía y Lógica	3
2		GLOBALIZACIÓN Y REALIDAD NACIONAL	2	1	4L0041	Visión Crítica del Perú	3
2		MATEMÁTICA FINANCIERA	4	3	3B0057	Matemática Financiera	4
2		METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA	3	3	6C0061	Metodología de la Investigación Científica	3
2		ADMINISTRACIÓN MODERNA	4	3	7º0494	Administración II	4
2		PSICOLOGÍA ORGANIZACIONAL	3	4	BA0203	Comportamiento Organizacional	3
2		CONTABILIDAD ADMINISTRATIVA	3	4	7B0135	Contabilidad para Administración I	4
2		INGLÉS II	1				

PLAN DE ESTUDIOS AÑO 2019				PLAN DE ESTUDIOS AÑO 2010			
SEMESTRE	CÓDIGO	ASIGNATURAS	CRÉDITOS	CICLO	CÓDIGO	ASIGNATURAS	CRÉDITOS
3		INNOVACIÓN Y EMPRENDEDURISMO	3	2	3B0117	MATEMÁTICA II	4
3		RELACIONES INTERLABORALES CON PERSONAS DE HABILIDADES DIFERENCIADAS	2	2	2I0160	INTRODUCCIÓN AL DERECHO	3
3		ADMINISTRACIÓN DEL RIESGO Y MEDIO AMBIENTE	2	2	4L0024	GEOGRAFÍA ECONÓMICA	3
3		MARKETING I	3	2	7º0471	TEORÍA DEL MARKETING	3
3		ENTORNO MICROECONÓMICO	3	3	7C0005	MICROECONOMÍA	3
3		LIDERAZGO Y RESPONSABILIDAD SOCIAL	3	3	7C0005	MICROECONOMÍA	3
3		MÉTODOS ESTADÍSTICOS	4	3	5B0060	ESTADÍSTICA	4
3		INGLÉS III	1				
4		DERECHO EMPRESARIAL	3	3	2I0158	DERECHO CORPORATIVO	3
4		MARKETING II	3	3	2I0158	DERECHO CORPORATIVO	3
4		ENTORNO MACROECONÓMICO	3	4	7C0003	MACROECONOMÍA	3
4		COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR	4	4	BA0568	ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR	3
4		PRONÓSTICO PARA LA TOMA DE DECISIONES	4	4	5B0113	ESTADÍSTICA DE NEGOCIOS	4
4		DISEÑO ORGANIZACIONAL	4	4	7º0021	TEORÍA ORGANIZACIONAL	3

PLAN DE ESTUDIOS AÑO 2019				PLAN DE ESTUDIOS AÑO 2010			
SEMESTRE	CÓDIGO	ASIGNATURAS	CRÉDITOS	CICLO	CÓDIGO	ASIGNATURAS	CRÉDITOS
5		GESTIÓN DE ESTRATEGIAS DE PRECIOS	3	5	7B0136	CONTABILIDAD PARA ADMINISTRACIÓN II	4
5		SISTEMA DE INFORMACIÓN ESTRATÉGICA	3	5	7º0019	SISTEMA DE INFORMACIÓN GERENCIAL	3
5		TALLER DE INVESTIGACIÓN DE MERCADO I	3	5	7º0313	INVESTIGACIÓN DE MERCADOS I	4
5		GESTIÓN DE PRODUCTOS Y MARCAS	4	7	7º0504	MARKETING Y DESARROLLO DE PRODUCTOS	4
5		ADMINISTRACIÓN FINANCIERA	4	8	7º0044	ADMINISTRACIÓN FINANCIERA	4
5		CREATIVIDAD	3	8	7º0296	ANÁLISIS DE DECISIONES	3
5		ELECTIVO 1 - CERTIFICACIÓN PROGRESIVA - CP5	2	8	7º0296	ANÁLISIS DE DECISIONES	3
6		GESTIÓN DE ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN	3	5	7º0293	ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	4
6		ADMINISTRACIÓN DE COSTOS Y PRESUPUESTOS	4	6	7A0275	ADMINISTRACIÓN DE COSTOS	4
6		INTELIGENCIA DE NEGOCIOS	3	6	7A0323	MARKETING Y NEGOCIOS DE CONFLICTOS	3
6		TALLER DE INVESTIGACIÓN DE MERCADO II	4	6	7A0314	INVESTIGACIÓN DE MERCADOS II	4
6		GESTIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTROS	4	6	7A0286	ADMINISTRACIÓN DE LOGÍSTICA I	4
6		GESTIÓN DE ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN	3	8	7º0505	MARKETING Y MERCHANDISING	4
6		ELECTIVO 2 - CERTIFICACIÓN PROGRESIVA - CP6	2	8	7º0506	MARKETING Y MERCHANDISING	4

PLAN DE ESTUDIOS AÑO 2019				PLAN DE ESTUDIOS AÑO 2010			
SEMESTRE	CÓDIGO	ASIGNATURAS	CRÉDITOS	CICLO	CÓDIGO	ASIGNATURAS	CRÉDITOS
7		GESTIÓN OPERATIVA	3	5	6C0006	INVESTIGACIÓN OPERATIVA	3
7		MARKETING DE SERVICIOS	3	5	7A0316	MARKETING DE SERVICIOS	3
7		PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO DE MARKETING	4	6	7A0332	PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO DE MARKETING	3
7		GESTIÓN DE PERSONAS I	3	6	7A0491	ADMINISTRACIÓN DE PERSONAL	4
7		PRESUPUESTO DE MARKETING	4	7	7º0337	PRESUPUESTO DE MARKETING	4
7		MARKETING PERSONAL	3	7	7º0320	MARKETING PERSONAL	3
7		ELECTIVO 3 - CERTIFICACIÓN PROGRESIVA - CP7	2	7	7º0321	MARKETING PERSONAL	3
8		GESTIÓN DE PERSONAS II	3	7	7º0288	ADMINISTRACIÓN DE LOGÍSTICA II	4
8		GESTIÓN DE PUBLICIDAD	3	8	HC0130	TALLER Y DISEÑO DE PUBLICIDAD	3
8		PLAN DE MARKETING	4	8	7º0336	POLÍTICA DE MARKETING	3
8		GESTIÓN DE PROYECTOS	4	8	7D0019	FORMULACIÓN DE PROYECTOS	4
8		MARKETING SOCIAL	3	9	2I0161	DEFENSA NACIONAL	3
8		TALLER DE TESIS I	4	10	HC0087	SEMINARIO DE INVESTIGACIÓN	3

PLAN DE ESTUDIOS AÑO 2019				PLAN DE ESTUDIOS AÑO 2010			
SEMESTRE	CÓDIGO	ASIGNATURAS	CRÉDITOS	CICLO	CÓDIGO	ASIGNATURAS	CRÉDITOS
9		GESTIÓN DE VENTAS	4	7	7ª0339	PROCESO Y PROMOCIÓN DE VENTAS	3
9		DEONTOLOGÍA EMPRESARIAL	3	9	2ª0068	DEONTOLOGÍA PROFESIONAL	3
9		GESTIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL	3	9	7D0048	EVALUACIÓN DE PROYECTOS	4
9		PRACTICA PRE PROFESIONAL I	3	9	GA0061	PRACTICA PRE PROFESIONAL I	3
9		MERCADO DE CAPITALES	3	10	7A0324	MERCADO DE CAPITALES Y PRODUCTOS	4
9		TALLER DE TESIS II	4	10	7A488	ADMINISTRACIÓN DE LA PRODUCCIÓN	4
10		MARKETING DIGITAL Y REDES SOCIALES	3	9	7ª0340	PROMOCIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE PUBLICIDAD	3
10		NEUROMARKETING	4	9	7ª0502	MARKETING RELACIONAL CRM	3
10		GESTIÓN ESTRATÉGICA DE MARKETING	4	9	7C0228	GERENCIA DE MARKETING	3
10		PRACTICA PRE PROFESIONAL II	3	10	GA0051	PRACTICA PRE PROFESIONAL II	3
10		MÉTRICAS DE GESTIÓN DE MARKETING	3	10	7B0133	AUDITORIA DE MARKETING	4
10		MARKETING INTERNACIONAL	3	10	7A0319	MARKETING INTERNACIONAL Y BLOQUES DE MERCADOS	3
10		ENDOMARKETING	2	2	7ª0471	TEORÍA DEL MARKETING	3