

UNIDADES DE ORGANIZACIÓN CURRICULAR	PRIMER PERÍODO	SEGUNDO PERÍODO	TERCER PERÍODO	CUARTO PERÍODO	QUINTO PERÍODO
BÁSICA	COMUNICACIÓN EFECTIVA	REALIDAD GLOBAL Y LOCAL (GLOCAL)		-	ÉTICA PARA LOS NEGOCIOS
	OFIMÁTICA PARA LOS NEGOCIOS	-	-	-	-
PROFESIONAL	MATEMÁTICAS PARA LOS NEGOCIOS	ESTADÍSTICA PARA NEGOCIOS	TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN	TÉCNICAS VENTA RELACIONAL	CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y LOGÍSTICA
	FUNDAMENTOS DE VENTAS Y PROCESO COMERCIAL	TÉCNICAS DE VENTAS	ANÁLISIS DE INFORMACIÓN INTELIGENCIA DE MERCADO	NEUROVENTAS Y MARKETING	GESTIÓN DE CUENTAS CLAVES
	PRINCIPIOS DE MARKETING Y COMUNICACIÓN	INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	PROYECCIÓN DE LA DEMANDA	MERCHANDISING Y EJECUCIÓN EN EL PUNTO DE VENTA	CAPACITACIÓN Y ENTRENAMIENTO DE FUERZA DE VENTAS
	MODELOS DE NEGOCIO	PROCESOS COMERCIALES	DISEÑO Y EJECUCIÓN DE PROYECTOS, METODOLOGÍAS ÁGILES	RELACIONAMIENTO CON EL CLIENTE Y SERVICIO	ANÁLISIS FINANCIERO DE LA OPERACIÓN COMERCIAL
		FUNDAMENTOS DE LA EXPERIENCIA DEL USUARIO	GENERACIÓN DE DEMANDA	CRM, REPORTERÍA Y TOMA DE DECISIONES	PLANIFICACIÓN ESTRATEGIA COMERCIAL
		CADENA DE VALOR COMERCIAL	GENERACIÓN DE TRÁFICO A PUNTO DE VENTAS	ESTRUCTURA Y DOTACIÓN DE FUERZA DE VENTAS	-
PRÁCTICAS PREPROFESIONALES	PRÁCTICAS PREPROFESIONALES 1	PRÁCTICAS PREPROFESIONALES 2	PRÁCTICAS PREPROFESIONALES 3	PRÁCTICAS PREPROFESIONALES 4	PRÁCTICAS PREPROFESIONALES 5
VINCULACIÓN CON LA SOCIEDAD	SERVICIO A LA COMUNIDAD	SERVICIO A LA COMUNIDAD	SERVICIO A LA COMUNIDAD	SERVICIO A LA COMUNIDAD	SERVICIO A LA COMUNIDAD
					OPCIÓN DE TITULACIÓN



CERTIFICACIONES

ANÁLISIS DE DATOS

LIDERAZGO PARA NEGOCIOS

EMPRENDIMIENTO

CREATIVIDAD
E INNOVACIÓN

● PRÁCTICAS PREPROFESIONALES Y VINCULACIÓN: 610 horas ● TRABAJO DE TITULACIÓN: 110 horas ● TOTAL HORAS CARRERA: 3600 horas