



OBJETIVOS DE LA CARRERA

La carrera se orienta a la formación de profesionales capaces de contribuir directamente en las ventas a través de la creación de planes de marketing. La labor del profesional consiste en: obtener, interpretar y presentar información para la planificación estratégica de la compañía; contribuir a la creación de marcas, productos, servicios y fijación de políticas de precios; manejar la comunicación con canales y clientes; y colaborar activamente con otras áreas de la empresa para una efectiva ejecución de los planes de marketing. Con la aprobación del 4º semestre de la carrera, y luego de una práctica laboral, los alumnos podrán optar al título de Técnico en Administración de Empresas mención Marketing, lo que los habilita para acceder al mundo laboral.

MODALIDAD DE ENSEÑANZA

Presencial.

Semi Presencial **PEV**, Programa Ejecutivo Vespertino.

Este Programa, brinda nuevas oportunidades de formación a personas que desean iniciar estudios y que quieren compatibilizarlos con su jornada de trabajo, así también a aquellos que necesitan mantenerse vigentes en su área de especialización. Impartido a través de una modalidad flexible, acorde a las demandas geográficas, de especialización y tiempo de sus estudiantes, el PEV permite al alumno conciliar su jornada laboral con la asistencia a clases.

La modalidad de enseñanza PEV implementa el modelo educativo basado en competencias laborales definido por DuocUC a partir de un modelo pedagógico, tecnológico y de gestión especialmente diseñado. Quienes cursan este Programa participan activamente en ambientes presenciales y virtuales que posibilitan el logro de las competencias requeridas por el mundo laboral.

Para estos efectos, el alumno dispone de diversos recursos de apoyo que facilitan y orientan su estudio, tales como: un tutor virtual, una planificación del período académico y un set de actividades *on-line* sobre una plataforma tecnológica que le permite una comunicación con su profesor, tutor y compañeros de estudio.

COMPETENCIAS TRANSVERSALES

El currículo de la carrera se complementa con un plan de formación general, que desarrolla en los alumnos un conjunto de competencias básicas, habilitantes y de empleabilidad, de acuerdo a estándares preestablecidos:

- Uso básico de tecnologías de la información.
- Comunicación funcional en inglés.
- Ética y trabajo en equipo.
- Comunicación oral y escrita en español.
- Razonamiento lógico matemático.
- Apresto laboral.
- Emprendimiento e innovación.

CAMPO LABORAL

El profesional egresado estará en condiciones de ocupar un cargo de línea de una empresa, principalmente en las áreas de marketing y ventas como apoyo a la gestión comercial.

Cargos de algunos de nuestros egresados de esta carrera:

- Analista de marketing de empresas comercializadoras de productos o servicios.
- Ejecutivo de cuenta en agencias de publicidad.
- Analista en empresas de investigación de mercado.
- Jefe de tienda en empresas de *retail*.

CONDICIONES VOCACIONALES DEL POSTULANTE

El estudiante interesado por ingresar a esta carrera debe poseer:

- Iniciativa y creatividad.
- Un gran interés por el mundo de los negocios y querer integrarse a alguna empresa o desarrollar la propia.
- Habilidad para trabajar en equipo.
- Habilidad para dar a conocer y persuadir a un grupo respecto a una determinada idea.
- Habilidad numérica y analítica.

REQUISITOS DE INGRESO

- Licencia de Educación Media.
- Certificado concentración de notas de Educación Media.

1 SEMESTRE	2 SEMESTRE	3 SEMESTRE	4 SEMESTRE	5 SEMESTRE	6 SEMESTRE	7 SEMESTRE	8 SEMESTRE	
ADMINISTRACIÓN PARA LOS NEGOCIOS	CONTABILIDAD PARA LA GESTIÓN	PRESUPUESTO	NEGOCIACIÓN	ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA	CONTABILIDAD DE COSTOS	MARKETING DE EXPORTACIÓN	EVALUACIÓN DE PROYECTOS	
FUNDAMENTOS DE ECONOMÍA	PROTECCIÓN DEL CONSUMIDOR Y MEDIOS DE PAGO	SOFTWARE DE PRODUCTIVIDAD	TALLER PLAN DE MARKETING	ASPECTOS LEGALES DE LA EMPRESA	ANÁLISIS ECONÓMICO DE LOS MERCADOS	TALLER DE INVESTIGACIÓN DE MERCADO	TALLER DE INFORMACIÓN DE MERCADO	
TECNOLOGÍA PARA EL TRABAJO	ESTRATEGIA DE PRODUCTOS Y PRECIOS	CANALES DE DISTRIBUCIÓN	MERCHANDISING	MARKETING ESTRATÉGICO	MARKETING DIRECTO	COMERCIO ELECTRONICO	MARKETING EMPRESARIAL	
MARKETING	COMUNICACIONES Y MEDIOS	TALLER DE VENTAS Y SERVICIO AL CLIENTE	ORGANIZACIÓN DE EVENTOS	ANÁLISIS CRM	PSICOLOGÍA DEL CONSUMIDOR	CREACIÓN DE EMPRESA	TALLER DE EMPRENDIMIENTO TECNOLÓGICO	EXAMEN DE TÍTULO
		MATEMÁTICAS FINANCIERAS	TECNOLOGÍA DE INFORMACIÓN	CÁLCULO I	TALLER DE DESARROLLO PROFESIONAL	TALLER AGENCIA PUBLICITARIA	TALLER DE APRESTO LABORAL	
NIVELACIÓN MATEMÁTICA	ÁLGEBRA	EMPRENDIMIENTO I	ÉTICA	EMPRENDIMIENTO II	ESTADÍSTICA I	ADMINISTRACIÓN DE PERSONAL I		
EXPRESIÓN ORAL Y ESCRITA	ANTROPOLOGÍA	INGLÉS BÁSICO I	INGLÉS BÁSICO II	INGLÉS INTERMEDIO I	INGLÉS INTERMEDIO II		ÉTICA PROFESIONAL	
						OPTATIVOS		
						PRÁCTICA PROFESIONAL		

■ Asignaturas Escuela
 ■ Asignaturas Institucionales

DURACIÓN	TÍTULO	SALIDA INTERMEDIA	MODALIDAD DE ENSEÑANZA
8 Semestres	Ingeniero en Marketing	Opción salida intermedia a Técnico en Administración de Empresas Mención Marketing, previa aprobación de Práctica Profesional y Examen de Título.	Presencial Semi Presencial: Programa Ejecutivo Vespertino (PEV).

Nota: Esta malla curricular podrá tener modificaciones por razones de actualización de contenidos y, además, indica la secuencia semestral pero no los requisitos de las asignaturas.