

LICENCIATURA EN MARKETING

Misión

Nuestra misión es formar profesionistas altamente competitivos con sentido de pertenencia e identificación en el estudio capaces de posicionar con éxito un producto o servicio en el mar de comunicaciones saturado de la actualidad, estando bien preparados para trabajar en el departamento de ventas o marketing de una marca, en una agencia de publicidad, de medios o tecnología.

Visión

Nuestra visión en ULINEA es ser un programa educativo vanguardista, que atienda necesidades de formación en el estudio del marketing en un contexto nacional o internacional, en posiciones operativas y directivas en mercadotecnia y medios digitales en organizaciones públicas, privadas, políticas y sociales, estar calificado para emprender proyectos mercadológicos en ambientes digitales, que aseguren la calidad, pertinencia, equidad e igualdad en el ámbito donde se tenga presencia.

Objetivo General del Plan de Estudios

Formar profesionales con amplios conocimientos de un licenciado en Marketing que les permitan atender desafíos derivados de la necesidad de proteger ante diversas instancias de la comunicación y publicidad para emprender proyectos mercadológicos en ambientes digitales con un alto sentido de responsabilidad.

Perfil de egreso

El egresado de la Licenciatura en Marketing de ULINEA:

- Se desarrolla en cualquier ámbito mercadológico comunicacional.
- Responde de manera eficiente a los retos y expectativas de las organizaciones públicas, privadas, políticas y sociales.
- Esta calificado para emprender proyectos mercadológicos en ambientes digitales.
- Muestra habilidades de liderazgo, argumentación, métodos y estrategias de investigación y un enfoque crítico – reflexivo.

- Se conduce con honestidad en el quehacer profesional, asumiendo con respeto y responsabilidad los deberes y obligaciones que conllevan su actuar, buscando no solo un beneficio personal sino colectivo a través del conocimiento y compromiso con su país.

Perfil de ingreso

Para estudiar con nosotros la Licenciatura en Marketing, asegúrate de:

- Poseer *conocimientos* básicos relacionados con las ciencias sociales y humanidades, ciencias económico administrativas.
- *Contar con habilidades* de comunicación y manejo de las tecnologías de la información y la comunicación.
- Tener comprensión, análisis y síntesis de textos tanto en inglés como en español.
- Mostrar actitud de servicio y justicia social así como los valores necesarios para ser responsable de tu propio aprendizaje, bajo el principio de aprender a aprender.

Modalidad

No escolarizada.

La Universidad ÚLINEA, nace con una gran capacidad de adaptación, estableciendo mecanismos que coadyuven al cumplimiento del perfil de egreso con altos estándares de calidad, con los recursos materiales y humanos que permitan el acceso conforme lo requiera el estudiante, el egresado, y por supuesto los empleadores.

Nivel educativo

Licenciatura.

Criterios de acreditación

Al participar en esta opción de formación profesional, se adquiere un compromiso personal, de forma general, se deberán considerar los siguientes criterios, ya que cada asignatura establece diferentes actividades que encajan en cada uno de éstos:

Criterios	Ponderación
Participación en foros	20%
Ensayos - Reportes	25%
Ejercicios y/o casos prácticos	25%
Proyecto final	30%
El proyecto final, consiste en integrar los conocimientos y destrezas adquiridos durante la asignatura, por ello, se plantea la resolución de un caso en un contexto determinado.	
La suma de todos los criterios y procedimientos de evaluación y acreditación deberán integrar la calificación.	100%

Asignaturas que integran el plan de estudio

Incorporación a las tecnologías de información y sistemas de gestión del aprendizaje LMS

Desarrollo de habilidades directivas

Supuestos del comportamiento social

Bases metodológicas de la investigación

Desarrollo estratégico y liderazgo

Estrategias de social media

Mercadotecnia

Informática aplicada a la mercadotecnia

Marcas digitales

Plataformas digitales

Planeación estratégica

Desarrollo de marcas y merchandising

Costos, presupuestos y estrategia de fijación de precios

Emprendedores

Segmentación y valoración de mercados potenciales

Investigación cualitativa de mercados

E-products

Financiamiento de plan de negocios

Innovación y desarrollo de productos
Ventas en mercados digitales
Estrategias de precios
Logística y distribución en ventas electrónicas
Marco legal de la mercadotecnia y publicidad
Planeación de campañas de marketing digital
Consumo online y multiculturalidad
Legislación en entornos virtuales
Protocolos para comunidades virtuales
Toma de decisiones estratégicas
Alta dirección y coaching
Aplicaciones de diseño digital
Branding y posicionamiento online
Estrategias comerciales en comunidades de red
Dirección comercial
Ética y práctica profesional
Innovación en productos y servicios
Modelos y estrategias de CRM
Accountability en medios digitales
Plan de medios
Negociación y resolución de conflictos
Viabilidad financiera de proyectos de comercialización y ventas