

Licenciatura en Mercadeo y Ventas

Resolución: CTF-23-2014, del 28 de abril de 2014

Perfil del Egresado

En el Saber:

- Conocer los principios fundamentales de las áreas de formación empresarial, de mercadeo y ventas y las complementarias como la financiera, contable y de ciencias básicas y sociales aplicables a la gestión comercial.
- Dominar las actividades específicas para el manejo estratégico del mercadeo y ventas de la empresa.
- Predecir la conducta de compra de los consumidores, identificando sus hábitos y sus motivos.
- Aplicar los principios y métodos para la toma de decisiones.
- Pronosticar la demanda de un producto en un mercado determinado.

En el Hacer:

- Manejar sistemas de información aplicados para la toma de decisiones en el campo del mercadeo y las ventas.
- Establecer sistemas de administración de las ventas
- Tomar decisiones organizacionales y comerciales en las empresas.
- Realizar asesoría para proyectos comerciales y planificaciones de mercados
- Generar estrategias innovadoras que incrementen la rentabilidad y competitividad de las organizaciones.
- Desarrollar programas integrales que permitan una eficaz y eficiente administración de la fuerza de ventas desde el reclutamiento hasta su evaluación y control.

En el Ser:

- Conservar una actitud ética en el ejercicio profesional fundamentada en valores humanos, sociales, culturales y democráticos.
- Demostrar honestidad e integridad en todas sus interacciones y actividades con respecto al desarrollo, al desempeño de su trabajo, sus relaciones con otros profesionales, competidores y con los clientes.
- Mostrar una actitud de compromiso y responsabilidad con los clientes y con la empresa.
- Desarrollar empatía, preocupación, compromiso y sensibilidad ante las problemáticas de la sociedad.

Requisitos de Egreso

- Culminar sus estudios con un índice acumulativo de 1.00.
- Obtener una nota mínima por asignatura y un promedio acumulativo de 71 puntos.
- Optar por una de las siguientes alternativas como trabajo final:
 - * Realizar una práctica profesional en Empresa Reconocida en el área de su especialización por un periodo de 320 horas. Al concluir, deberá presentar por escrito y sustentar ante jurado, el Informe de Práctica que contenga una propuesta a la empresa en la cual realizó la práctica, para la mejora de algún proceso o actividad.
 - * Elaborar una Tesina sobre algún tema de interés del estudiante, previamente aprobado por el docente asesor y las autoridades de la Facultad de Ciencias Empresariales,
 - * Cursar dos materias de Especialización en el área de Especialización en Gerencia Estratégica que ofrece la Facultad de Maestrías.
- Presentar y aprobar examen que demuestre dominio del idioma inglés, medido por la prueba Cambridge.
- Haber cursado y aprobado, de acuerdo con los estándares establecidos por la Universidad, la totalidad de las materias que conforman el plan de estudios, con un mínimo del 50% de ellas cursadas en UIP.
- Realizar 250 horas de Trabajo Comunitario de acuerdo a lo establecido en el Reglamento elaborado para tal fin.
- Estar al día con sus obligaciones académicas y financieras ante la Universidad.
- Presentar todos los documentos requeridos por el Departamento de Registro y cancelar los derechos de graduación, dentro del plazo establecido por la Universidad.

Requisitos de Ingreso

- Formulario de Admisión con todos los datos completos.
- Original y copia fotostática del diploma de la escuela secundaria, debidamente registrado.
- Original y copia de los créditos de los estudios secundarios (I y VI año) y universitarios realizados (si corresponde). (Los créditos obtenidos en el extranjero, deberán presentarse apostillados).
- Una fotografía tamaño carné.
- Una copia de la cédula de identidad personal (certificado de nacimiento si el aspirante es menor de edad o pasaporte en el caso de ser extranjero)
- Certificado de buena salud.

Requisitos de Permanencia

- Mantener un índice acumulativo de 1.00.
- Obtener una nota mínima por asignatura y acumulativa de 71 puntos.
- Asistir regularmente a clases y puede ausentarse un máximo de cuatro veces (25%). Si excede el máximo de inasistencias permitido, el estudiante no tendrá derecho a nota y el docente deberá calificarle con NSP (No se presentó)



Universidad
Interamericana de Panamá

LAUREATE INTERNATIONAL UNIVERSITIES®



uippanama



www.uip.edu.pa



info@uip.edu.pa

Licenciatura en Mercadeo y Ventas

Resolución: CTF-23-2014, del 28 de abril de 2014



Plan de Estudio

1 ^{er} Cuatrimestre		HT	HP	TH	CT	CP	TC
20-101	Administración General	2	2	4	2	1	3
23-101	Contabilidad Básica I	2	2	4	2	1	3
01-101	Inglés I	2	2	4	2	1	3
21-101	Matemática General	2	2	4	2	1	3
02-102	Pensamiento Crítico	2	2	4	2	1	3

2 ^{do} Cuatrimestre		HT	HP	TH	CT	CP	TC	Requisitos
23-201	Contabilidad Intermedia I	2	2	4	2	1	3	23-101
01-105	Ecología	2	2	4	2	1	3	
02-101	Español	2	2	4	2	1	3	
01-201	Inglés II	2	2	4	2	1	3	01-101
27-101	Mercadeo I	2	2	4	2	1	3	

3 ^{er} Cuatrimestre		HT	HP	TH	CT	CP	TC	Requisitos
02-110	Historia de Panamá	2	2	4	2	1	3	
23-301	Contabilidad de Costos	2	2	4	2	1	3	23-101
21-102	Matemática Financiera	2	2	4	2	1	3	
21-103	Estadística Descriptiva	2	2	4	2	1	3	
01-301	Inglés III	2	2	4	2	1	3	01-201
27-103	Introducción a la Publicidad	2	2	4	2	1	3	

4 ^o Cuatrimestre		HT	HP	TH	CT	CP	TC	Requisitos
27-105	Administración de Ventas	2	2	4	2	1	3	
26-101	Comportamiento Organizacional	2	2	4	2	1	3	
21-202	Estadística Inferencial	2	2	4	2	1	3	21-103
01-401	Inglés IV	2	2	4	2	1	3	01-301
27-201	Mercadeo Avanzado	2	2	4	2	1	3	27-101

5 ^o Cuatrimestre		HT	HP	TH	CT	CP	TC	Requisitos
26-102	Administración de Recursos Humanos	2	2	4	2	1	3	
24-401	Administración Financiera I	2	2	4	2	1	3	
22-101	Elementos de Microeconomía	2	2	4	2	1	3	21-102
01-111	Geografía de Panamá	2	2	4	2	1	3	
27-209	Comportamiento del Consumidor	2	2	4	2	1	3	27-201

6 ^o Cuatrimestre		HT	HP	TH	CT	CP	TC	Requisitos
24-501	Administración Financiera II	2	2	4	2	1	3	24-401
27-217	Canales de Distribución	2	2	4	2	1	3	27-105
22-102	Elementos de macroeconomía	2	2	4	2	1	3	22-101
25-101	Técnicas de Negociación	2	2	4	2	1	3	
08-402	Investigación de Mercados I	2	2	4	2	1	3	27-101

7 ^o Cuatrimestre		HT	HP	TH	CT	CP	TC	Requisitos
08-502	Investigación de Mercados II	2	2	4	2	1	3	08-402
27-218	Mercadeo Directo	2	2	4	2	1	3	27-101
27-210	Técnicas de Ventas	2	2	4	2	1	3	27-105
20-702	Emprendedurismo	2	2	4	2	1	3	20-101

8 ^o Cuatrimestre		HT	HP	TH	CT	CP	TC	Requisitos
31-306	Gestión de Calidad	2	2	4	2	1	3	
27-204	Mercadeo de Servicios	2	2	4	2	1	3	27-101
27-202	Mercadeo Internacional	2	2	4	2	1	3	27-101
02-203	Ética Profesional	2	2	4	2	1	3	
27-305	Ventas Internacionales	2	2	4	2	1	3	27-101/27-105

9 ^o Cuatrimestre		HT	HP	TH	CT	CP	TC	Requisitos
27-207	Diseño, Desarrollo y Mercadeo de Nuevos Productos	2	2	4	2	1	3	27-201
27-211	Política de Precios	2	2	4	2	1	3	27-105
27-212	Servicio al Cliente	2	2	4	2	1	3	27-204
27-104	Técnicas Creativas	2	2	4	2	1	3	27-103
02-103	Metodología de la Investigación	2	2	4	2	1	3	

10 ^o Cuatrimestre		HT	HP	TH	CT	CP	TC	Requisitos
27-401	Estrategias de Ventas	2	2	4	2	1	3	27-210
27-302	Mercadeo Electrónico	2	2	4	2	1	3	27-101
02-104	Investigación Dirigida	2	4	6	2	2	4	02-103
27-205	Promoción de Ventas y Merchandising	2	2	4	2	1	3	27-103/27-105
24-601	Evaluación de Proyectos	2	2	4	2	1	3	20-702/24-501

11 ^o Cuatrimestre		HT	HP	TH	CT	CP	TC
20-105	Desarrollo e Implantación de Empresas	2	4	6	2	2	4
03-119	Práctica Profesional	2	4	6	2	2	4

HT: Horas Teóricas HP: Horas Prácticas TH: Total de Horas CT: Créditos Teóricos
CP: Créditos Prácticos TC: Total de Créditos

*Solo se impartirá si tiene un mínimo de 15 estudiantes matriculados.

Horarios
Nocturno

Duración
3 años y 8 Meses

Modalidad
Presencial

Sede
Campus UIP

Contáctenos:

Campus UIP

El Carmen

La Chorrera

323-6677

831-6600

254-2686



uippanama

info@uip.edu.pa

www.uip.edu.pa



Universidad
Interamericana de Panamá
LAUREATE INTERNATIONAL UNIVERSITIES