

LICENCIATURA EN MERCADOTECNIA Y VENTAS

No. de Registro 622389 | Clave Institución 090847

¿QUÉ HACE UN PROFESIONAL EN MERCADOTECNIA Y VENTAS?

Crea estrategias de negocios.

Genera oportunidades comerciales a través de un criterio globalizado en la construcción de escenarios.

Identifica productos o servicios susceptibles de comercialización, así como clientes potenciales a nivel nacional e internacional y los canales de distribución adecuados.

Es experto en negociaciones internas o externas en las organizaciones. También puede visualizar las características presentes y futuras de los clientes potenciales para adelantarse a sus exigencias en un mundo tan cambiante como el actual. Puede innovar productos, marcas y patentes a nivel nacional e internacional.



¿DÓNDE TRABAJA?

Es un profesional con alta demanda ya que puede lograr la consolidación de su propio negocio o de las empresas con las que se vincule. Se desarrolla profesionalmente en áreas como:

- » Marketing Estratégico.
- » Comercialización y Ventas, nacionales e internacionales.
- » Relaciones Públicas.
- » Diseño e innovación de productos.
- » Creación de Planes de Negocios.
- » Marcas y patentes.
- » Recursos Humanos.
- » Administración.
- » Logística, entre otras.



EL PROGRAMA TIENE UNA DURACIÓN DE:



8

Semestres



Gobierno de
México

Ciencia y Tecnología

Secretaría de Ciencia, Humanidades, Tecnología e Innovación

UNRC

Universidad Nacional Rosario Castellanos