

FACULTAD DE NEGOCIOS

MARKETING



BACHILLER
EQUIVALENTE AL GRADO
UNIVERSITARIO EN MENOS DE
3 AÑOS

OBTÉN TU
TÍTULO PROFESIONAL

SOMOS ESCUELA

RM N° 137-2024-MINEDU

Con el respaldo de



idat

¿QUÉ

APRENDERÁS?

Gestiona las funciones de dirección y coordinación del plan comercial, considerando el control del presupuesto y los gastos en función del plan estratégico, características del producto y mercado, para lograr los objetivos de la empresa y beneficiar al consumidor.

SOFTWARE:



ADOBE LIGHTROOM



ADOBE CLOUD

¿POR QUÉ IDAT?



RESPALDO

Somos parte del grupo Intercorp.



BACHILLER

Equivalente al grado universitario.



EMPLEABILIDAD

Convenios con las mejores empresas del país.



INFRAESTRUCTURA

9 campus modernos.

MÁS DE
40
AÑOS
DE TRAYECTORIA



FLEXIBILIDAD

Obtén tu grado de Bachiller en menos de 3 años.

MALLA

CURRICULAR

CERTIFICADO MODULAR



SOPORTE EN
ANÁLISIS DE MERCADO

PRIMER CICLO

- Herramientas Ofimáticas para la Investigación.
- Lectura Comprensiva y Escritura.
- Fundamentos Lógico-Matemáticos para los Negocios.
- Desarrollo de Habilidades Intrapersonales.
- Fundamentos de Marketing.
- Taller de Innovación y Creatividad.
- Fundamentos de Administración Empresarial.

SEGUNDO CICLO

- Seminario sobre Tecnología e Inteligencia Artificial.
- Lectura Crítica y Argumentación.
- Solución de Problemas Matemáticos Aplicados al los Negocios.
- Comportamiento del Consumidor.
- Técnicas y Herramientas de Investigación Comercial.
- Estadística para la Investigación.
- Efsrt 1: Plan de Investigación de Mercados.

CERTIFICADO MODULAR



EJECUCIÓN DE
ESTRATEGIAS DE
MARKETING

TERCER CICLO

- Seminario sobre Creatividad e Innovación.
- Desarrollo Profesional.
- Customer Experience.
- Branding y Estrategia de Producto.
- Marketing y Comunicación Digital.
- Marketing de Servicios.
- Investigación Ética y Responsabilidad Ciudadana.

CUARTO CICLO

- Seminario sobre Retos y Reflexiones Sociales.
- Desarrollo de Habilidades Interpersonales.
- Estrategia de Social Media.
- Costos y Presupuestos.
- Fundamentos de Diseño Gráfico.
- Innovación Centrada en Personas.
- Efsrt 2: Plan de Creación y Desarrollo de Productos o Servicios.

MAPA

CURRICULAR

CERTIFICADO MODULAR



GESTIÓN ESTRATÉGICA DE MARKETING

QUINTO CICLO

- Fundamentos del Inglés.
- Estrategia de Precios.
- E-Commerce y Mobile Marketing.
- Estrategia de Publicidad y Comunicación.
- Marketing Relacional.
- Marketing Estratégico.
- Innovación y Transformación Digital.

SEXTO CICLO

- Inglés para el Trabajo.
- Estrategia de Plaza y Distribución.
- Plan de Marketing.
- Taller de Ventas y Kam.
- Gestión Estratégica de la Innovación.
- Efsrt 3: Proyecto de Aplicación Empresarial.

CERTIFICADO MODULAR



GESTIÓN DEL PLAN COMERCIAL

SÉPTIMO CICLO

- Seminario de Actualización: Nuevas Tendencias en la Gestión Organizacional.
- Planeamiento Comercial.
- Retail Management.
- Category Management.
- Gestión de la Fuerza de Ventas.
- Desarrollo Integral de Proyectos de Innovación.

OCTAVO CICLO

- Seminario de Actualización: Perspectivas de Innovación Tecnológica Disciplinar.
- Negociación y Liderazgo Empresarial.
- Trade Marketing.
- Procesos e Indicadores Comerciales.
- Prospección y Gestión de Cartera de Clientes.
- Efsrt 4: Proyecto de Innovación Empresarial.

MALLA CURRICULAR

Estudiando 8 ciclos podrás obtener:



- BACHILLER EN MARKETING ESTRATÉGICO Y GESTIÓN COMERCIAL
- PROFESIONAL EN MARKETING ESTRATÉGICO Y GESTIÓN COMERCIAL
- DURACIÓN: MENOS DE 3 AÑOS
- 200 CRÉDITOS

Estas respaldarán tus conocimientos y podrás desenvolverte en los diferentes campos del Marketing Estratégico y Gestión Comercial.

* Para mayor información sobre qué carreras aplican a los convenios con cada una de las universidades.



idat