

Plan de estudios

1er. Cuatrimestre

- Matemáticas
- Administración
- Entorno de la Empresa
- Fundamentos de Mercadotecnia
- Informática para Negocios I
- Calidad
- Inglés I
- Expresión Oral y Escrita I
- Formación Sociocultural I

2º Cuatrimestre

- Estadística para Negocios
- Estudio del Consumidor
- Informática para Negocios II
- Compras
- Presupuestos
- Gestión de Ventas
- Inglés II
- Formación Sociocultural II

3er. Cuatrimestre

- Mercadotecnia Estratégica
- Estrategias de Venta
- Administración de Almacén
- Finanzas
- Investigación de Mercados I
- Comunicación Integral de Mercadotecnia
- Formación Sociocultural III
- Integradora I
- Inglés III

4º Cuatrimestre

- Plan de Negocios
- Investigación de Mercados II
- Mezcla de Mercadotecnia
- Producción Publicitaria I
- Comercio Internacional
- Inglés IV
- Formación Sociocultural IV

5º Cuatrimestre

- Planeación Estratégica de Mercadotecnia
- Plan de Exportación
- Comercio Electrónico
- Producción Publicitaria II
- Relaciones Humanas
- Integradora II
- Inglés V
- Expresión Oral y Escrita II

6º Cuatrimestre

- Estadía Profesional de tiempo completo en una Empresa.

EN ESTE CUATRIMESTRE SE CONCLUYE LA CARRERA DE TÉCNICO SUPERIOR UNIVERSITARIO EN DESARROLLO DE NEGOCIOS ÁREA MERCADOTÉCNIA

7º Cuatrimestre

- Estadística para Negocios
- Economía para los Negocios
- Gestión de Compras
- Derecho Corporativo
- Inglés VI
- Administración del Tiempo

8º Cuatrimestre

- Administración Financiera
- Estrategias para nuevos Negocios
- Dirección de Capital Humano I
- Competitividad
- Inglés VII
- Planeación y Organización del Trabajo

9º Cuatrimestre

- Técnicas para Innovación
- Sistema de Control Administrativo
- Estrategias Corporativas de Ventas
- Integradora I
- Inglés VIII
- Dirección de Equipos de Alto Rendimiento
- Presupuestos

10º Cuatrimestre

- Ingeniería Financiera
- Desarrollo Empresarial
- Dirección de Capital Humano II
- Reingeniería Organizacional
- Integradora II
- Inglés IX
- Negociación Empresarial

11º Cuatrimestre

- Estadía Profesional de tiempo completo en una Empresa.

EN ESTE CUATRIMESTRE SE CONCLUYE LA CARRERA DE INGENIERÍA EN NEGOCIOS Y GESTIÓN EMPRESARIAL

Perfil de egreso por competencias profesionales del T.S.U.

- Administrar el proceso de ventas mediante estrategias, técnicas y herramientas adecuadas, para contribuir al desarrollo de la organización.
- Administrar el proceso de compras y control de suministros a través de las políticas y procedimientos de la organización y técnicas de control de inventarios y almacenamiento, para asegurar su disponibilidad.
- Diseñar estrategias de mercado identificando oportunidades de negocio, para el fortalecimiento nacional e internacional de las organizaciones.

Ocupaciones profesionales

El T.S.U. en Desarrollo de Negocios área Mercadotecnia podrá desempeñarse como:

- Asesor independiente para PyMES.
- Empresario.
- Jefe de departamento, supervisor, coordinador, jefe de oficina o asistente en las áreas: Ventas y servicio, Mercadotecnia, Promoción y publicidad, Relaciones públicas, Administración, Servicio a cliente, Comercio internacional, Distribución e investigación de mercados.

Perfil de egreso por competencias profesionales del ingeniero

El Ingeniero en Negocios y Gestión Empresarial es competente para:

- Diseñar planes comerciales acordes a las capacidades de la organización para mejorar su competitividad en el mercado.
- Apoyar el desarrollo empresarial mediante la optimización del capital financiero y humano, para la consolidación de la organización.

Ocupaciones profesionales

Director, subdirector, gerente, subgerente, jefe de departamento en las áreas:

- Mercadotecnia
- Publicidad
- Relaciones Públicas
- Capital humano
- Administración y finanzas
- Logística
- Distribución