

Descripción

La carrera brinda conocimientos en las áreas de administración, contabilidad, matemáticas, informática, economía, recursos humanos, legislación empresarial, auditoría, proyectos y gerencia. Se profundiza en mercadeo y ventas. Se adquieren conocimientos básicos en el idioma inglés. El estudiante adquiere los conocimientos, habilidades y destrezas necesarios para desempeñarse como profesional responsable de la dirección del área de mercadeo y ventas de organizaciones, empresas o instituciones, en el sector público y privado.

Objetivos generales

- Analizar los fenómenos económicos y sociales dentro de esquemas de visión de negocios vanguardistas, para la promoción de un espíritu emprendedor y el liderazgo en la consecución de los objetivos organizacionales.
- Desarrollar capacidades de liderazgo, de pensamiento creativo y holístico para la interacción con las demás áreas de la organización dentro de una orientación de trabajo en equipo.
- Formar el recurso humano capaz de responder a las necesidades del desarrollo económico nacional para el buen término de las operaciones comerciales del sector empresarial costarricense.

Objetivos específicos

- Fortalecer en el estudiante la capacidad para liderar la gestión de mercadeo en las organizaciones.
- Brindar formación de excelencia en el campo de la innovación y la creatividad empresarial.
- Determinar las diferentes orientaciones del mercado internacional, estratégico y electrónico.
- Desarrollar la capacidad de búsqueda y selección de ideas de negocios, así como la elaboración de un plan de mercadeo y ventas como instrumento para la planificación y análisis del mercado y el lanzamiento de productos.
- Definir insumos académicos para la promoción y la sostenibilidad de procesos de reforma y modernización de las instituciones públicas y privadas, nacionales e internacionales.

Ventajas competitivas

Se amolda perfectamente a la demanda del sector de bienes y servicios de Costa Rica.
Brinda las herramientas para entender y llevar adelante una

organización enfocada en el apalancamiento de ventas, y en el desarrollo y creatividad de la imagen de una marca. Enseña mecanismos de negociación creativos, de estimación, de proyección y de análisis.

Mercado laboral

Departamentos de mercadeo de empresas públicas y privadas.
Gerencias de mercadeo y ventas en agencias de publicidad y empresas de venta de servicios y productos.

Cantidad de materias: 36
Cantidad de créditos: 135

Materias relevantes dentro de la carrera o aspectos importantes por destacar

Todas las materias son relevantes. Para obtener el mejor provecho de cada una de ellas, es recomendable llevarlas en bloque e ir avanzando conforme se vayan cumpliendo los requisitos.

Perfil del profesor

Profesores graduados de reconocidas universidades con título universitario igual o superior al grado de la carrera que imparte. Especialistas en el área a su cargo, con amplia experiencia docente universitaria y profesional en instituciones del sector público, privado o como profesional independiente. El docente, a la luz del modelo educativo que promueve la Universidad, asume el papel de:

- Facilitador
- Mediador
- Motivador
- Líder
- Gestor de interacciones significativas
- Investigador
- Modelo para sus alumnos

Requisitos de graduación

Aprobar todos los cursos del plan de estudios con una nota mínima de 70%.
Aprobar los cursos Inglés I y II.
Cumplir con los trámites administrativos y pagos por derechos de graduación.