

# Maestría en Dirección Comercial y Mercadotecnia

El Maestro en Dirección Comercial y Mercadotecnia puede desempeñarse ampliamente tanto en forma independiente organizando su propia empresa facilitándosele en manejo administrativo, financiero y comercial de la misma, o como asesor o consultor externo a cualquier empresa o institución que se lo solicite; así también colaborando con empresas industriales, comerciales o de servicios, tanto nacionales como internacionales; en la administración general de las mismas o en algunas de sus áreas específicas como mercadotecnia, desarrollo comercial, logística, investigación de mercados, publicidad, relaciones públicas y con la comunidad; con amplias posibilidades de alcanzar puestos directivos dentro de ellas.

## Plan de estudios



## PERFIL DE INGRESO

- El aspirante deberá demostrar conocimientos y habilidades básicas precedentes:
- Conocimientos básicos en áreas de mercadotecnia, administración, contabilidad o economía.
- Actitudes de servicio y solidaridad hacia la sociedad.
- Herramientas de lectura y redacción e inglés.
- Actitudes para la solución de conflictos.
- Actitudes de comunicación, responsabilidad, colaboración, coordinación y liderazgo.

## PERFIL DE EGRESO

El egresado de la Maestría en Dirección Comercial y Mercadotecnia estará capacitado para:

- Desarrollar habilidades interpersonales, trabajo en equipo de alto desempeño y resolver conflictos para la negociación.
- Manejar herramientas para realizar análisis situacional del entorno con los aspectos de la organización para la creación y venta de productos y servicios que satisfagan las necesidades de los consumidores mediante investigaciones de mercado.
- Diseñar estrategias de venta, precios y distribución.
- Desarrollar metodologías para explorar nuevas formas de comercializar los productos y lograr el posicionamiento de las empresas a través del diseño, la producción y la entrega de bienes y servicios a los mercados nacionales e internacionales.