

LICENCIATURA EN NEGOCIOS Y MERCADOTECNIA

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EL RETOÑO



El gigante
de México

PROUDLY
UTR



El Licenciado en Negocios y Mercadotecnia cuenta con las competencias profesionales necesarias para su desempeño en el campo laboral, en el ámbito local, regional, nacional e internacional.

El Licenciado en Negocios y Mercadotecnia se distingue por poseer las competencias profesionales esenciales que respaldan su desempeño con éxito en el dinámico entorno laboral, abarcando tanto el ámbito local, como el regional, nacional e internacional. Este perfil integral no sólo se ajusta a las demandas actuales del sector, sino que también anticipa y se adapta a las transformaciones y desafíos emergentes de la Licenciatura en Negocios y Mercadotecnia. Su capacidad para integrar conocimientos técnicos especializados, habilidades analíticas y una visión innovadora lo posiciona como un profesional altamente cualificado y preparado para contribuir significativamente al avance de la disciplina y a la resolución eficiente de problemáticas complejas en distintos contextos. El Licenciado en Negocios y Mercadotecnia posee las competencias profesionales necesarias para desarrollarse en el campo laboral, en las áreas Comercial, Mercadotecnia, Publicidad, Desarrollo de Productos, Innovación Comercial, Planeación y Evaluación de Proyectos, Ventas, Relaciones Públicas y Mercadotecnia Digital. Habilidades en áreas como planeación estratégica, la investigación de mercados, el desarrollo de productos, la gestión de marcas, la publicidad, las relaciones públicas, el marketing digital y la gestión de ventas, así como las tecnologías de la información aplicada a mercadotecnia e Inteligencia artificial para negocios. Además, de la comunicación en un segundo idioma.

COMPETENCIAS DE EGRESO

- ✓ Gestionar el proceso de comercialización de productos y/o servicios a partir del diagnóstico de mercado, condiciones del entorno, estrategias de venta y herramientas administrativas, con la finalidad de satisfacer las necesidades del cliente, apegados a la legislación vigente para contribuir a la competitividad, posicionamiento nacional e internacional de la organización, así como el impacto y desarrollo social y económico de la región.
- ✓ Desarrollar e implementar planes estratégicos con enfoque a la creación de unidades estratégicas de negocios a partir del análisis situacional del entorno, la mezcla de mercadotecnia, las políticas internas y la normatividad vigente, para contribuir al logro de objetivos organizacionales y a una posición competitiva en el ámbito nacional e internacional, fomentando la economía social y solidaria.
- ✓ Evaluar unidades estratégicas de negocios a través de modelos estratégicos sostenibles e innovadores que busquen fortalecer la economía social y solidaria en mercados nacionales e internacionales, y aplicar la legislación vigente, considerando las tendencias del entorno globalizado para contribuir a la consolidación y rentabilidad de las organizaciones.

El Licenciado en Negocios y Mercadotecnia podrá desenvolverse en las siguientes unidades productivas y sociales tales como:

- Instituciones públicas y privadas del sector industrial, comercial o de servicios.
- Agencias de mercadotecnia, investigación de mercados y de publicidad.
- Empresas encargadas de suministrar servicios especializados en mercadotecnia.
- Instituciones y organismos públicos relacionados con la comunicación.
- Unidades estratégicas de negocios.
- Cámaras u Organismos del área de comercio internacional.
- Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.
- En el área comercial de instituciones bancarias, financieras y de seguros.
- Ventas independientes.
- Ventas al mayoreo y menudeo.
- Distribuidoras comerciales.
- Organizaciones no gubernamentales.
- Su propia empresa.
- Asesor Independiente.

El Licenciado en Negocios y Mercadotecnia podrá desempeñarse atendiendo los siguientes puestos de trabajo:

- Director comercial
- Gerente de mercadotecnia
- Gerente de publicidad y promoción
- Asesor en desarrollo de negocios
- Analista de mercado
- Gerente a nivel administrativo
- Coordinador de marca
- Desarrollo e innovación de nuevos productos
- Analista de precios
- Coordinador de finanzas comerciales
- Community manager
- Desarrollador de contenido
- Supervisor comercial
- Gerente de ventas
- Coordinador de servicio al cliente
- Director de su propia empresa
- Ejecutivo de ventas
- Coordinador de la fuerza de ventas
- Coordinador de investigación de mercados
- Supervisor del área de ventas

LICENCIATURA EN NEGOCIOS Y MERCADOTECHNIA

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EL RETOÑO

PERFIL DE INGRESO DEL ASPIRANTE

Habilidades y capacidades transversales:

- Habilidad para indagar, analizar y transmitir información procedente de diversas fuentes.
- Sólidas bases en matemáticas, estadística y economía.
- Comprensión de conceptos básicos de contabilidad y finanzas.
- Dominio del idioma español y manejo básico del inglés.
- Habilidad para el uso de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC).
- Habilidad para la investigación y el análisis de datos.
- Habilidad para escuchar, interpretar y expresar mensajes en distintos contextos.
- Capacidad para expresar de forma clara sus ideas tanto oral como escrita.
- Capacidad para resolver problemas a partir de métodos establecidos.
- Capacidad de trabajar de manera colaborativa para el cumplimiento de metas.
- Fomentar la inclusión, reconocimiento y respeto por la diversidad cultural, de creencias, valores, ideas, prácticas sociales y de género.
- Interés por participar con una conciencia cívica y ética en la vida de su comunidad, región, entidad, México y el mundo.

CONSULTA EL MAPA CURRICULAR DE LA CARRERA



LICENCIATURA EN NEGOCIOS
Y MERCADOTECHNIA
TÉCNICO SUPERIOR UNIVERSITARIO
EN MERCADOTECHNIA



LICENCIATURA EN NEGOCIOS
Y MERCADOTECHNIA
TÉCNICO SUPERIOR UNIVERSITARIO
EN VENTAS

Habilidades y capacidades específicas del perfil de ingreso:

- Pensamiento Lógico y Analítico: Capacidad para analizar datos y generar soluciones mediante el razonamiento lógico, especialmente en áreas como matemáticas, estadística, economía, administración y comunicación.
- Habilidad en Tecnología y Multimedia: Destreza en el manejo de equipos informáticos y software ofimático, así como en herramientas de diseño y multimedia, fundamentales en la actualidad empresarial.
- Interés y Vocación Empresarial: Pasión por el entorno empresarial y los negocios, con enfoque en estrategias de mercadotecnia, gestión y comercialización de bienes y servicios.
- Trabajo en Equipo y Liderazgo: Habilidad para colaborar en equipos multidisciplinarios, liderar proyectos y resolver problemas con pensamiento crítico y proactivo.
- Habilidades de Comunicación y de Relaciones Públicas: capacidad para comunicarse de manera efectiva oralmente y por escrito, reconocimiento de las necesidades del cliente y habilidades en relaciones públicas.
- Capacidad para adaptarse a entornos cambiantes y gestionar la incertidumbre: implica ser flexibles, tener una mentalidad abierta tanto a diferentes culturas como a mercados, estar dispuestos a aprender y adecuar estrategias.



El gigante
de México

PROUDLY
UTR