



LICENCIATURA

EN COMERCIALIZACIÓN

MODALIDAD PRESENCIAL / VIRTUAL

DURACIÓN 4 AÑOS

La licenciatura en Comercialización de la Universidad Kennedy forma profesionales innovadores y con capacidad de resolución, capaces de posicionarse en los lugares más importantes de una organización a la hora de insertarse en el mercado laboral. El plan de estudios, en constante actualización, hace hincapié en el conocimiento global de las organizaciones, su funcionamiento y modelos de decisión. Se propone incentivar habilidades para generar negocios locales e internacionales en un contexto social cambiante.

TÍTULO

Licenciado/a en Comercialización

TIPO DE PROGRAMA

Carrera de Grado

DIRECTOR

Lic. Ricardo Martínez

- Plan de estudio adaptado a las necesidades actuales
- Diversos enfoques teóricos
- Prácticas profesionales
- Cuerpo docente de excelencia



En **La Kennedy** te formás y desarrollás competencias para abordar la diversidad en distintos contextos de intervención.

PERFIL PROFESIONAL

El licenciado en Comercialización es un profesional que se dedica a analizar los mercados y evaluar las oportunidades de venta de cualquier magnitud. Como graduado está formado en técnicas de dirección y negociación y está preparados para pensar estratégicamente, buscando oportunidades empresariales, dentro de valores éticos y de responsabilidad social empresarial.

PLAN DE ESTUDIOS

1° AÑO

Primer Cuatrimestre

Economía
Comercialización
Administración General
Sociología
Introducción a la Publicidad
Inglés Básico

Segundo Cuatrimestre

Contabilidad
Comercio Internacional
Derecho Civil
Álgebra
Diseño de la Organización y Procesos Administrativos
Inglés Aplicado

2° AÑO

Primer Cuatrimestre

Administración de Ventas
Derecho Comercial
Argentina y Mundial
Microeconomía
Estadística Social
Teoría y Práctica de la Investigación Social

Segundo Cuatrimestre

Productos y Precios
Geografía Económica
Macroeconomía
Costos para la Gestión
Comportamiento Organizacional

3° AÑO

Primer Cuatrimestre

Dirección de Personal y Recursos Humanos
Análisis e Investigación de Mercado
Dirección de PYMES, Entes Pequeños y
Empresas Familiares
Taller de Integración*

Segundo Cuatrimestre

Decisiones Gerenciales
Análisis y Pronóstico de Ventas
Comportamiento del Consumidor
Teoría de la Negociación

TÍTULO INTERMEDIO: TÉCNICO UNIVERSITARIO EN COMERCIALIZACIÓN

*El título de pregrado se obtiene al finalizar el 1° cuatrimestre del 3° año.

4° AÑO

Primer Cuatrimestre

Estrategia
Planeamiento y Control Financiero
Dirección Comercial
Marketing Internacional
Seminario de Comercialización I

Segundo Cuatrimestre

Marketing Digital
Liderazgo y Creatividad
Plan de Negocios
Administración Logística
Seminario de Comercialización II

MÁS INFO, PLAN DE PAGOS Y CALENDARIO ACADÉMICO INGRESÁ EN WWW.KENNEDY.EDU.AR

SEGUINOS EN NUESTRAS REDES



LÍNEA DE ATENCIÓN:
0800-222-3340



UNIVERSIDAD
KENNEDY