

**UNIVERSIDAD LE CORDONBLEU
MARKETING Y GESTIÓN COMERCIAL**

| ASIGNATURA | HT | HP | HT | C | G/E | O/EL |
|-----------------------------------------------------------|------------|------------|------------|------------|-----|------|
| PRIMER CICLO | | | | | | |
| Matemáticas Superiores | 2 | 2 | 4 | 3 | G | O |
| Historia del Perú | 2 | 2 | 4 | 3 | G | O |
| Comprensión y Producción del Lenguaje | 2 | 2 | 4 | 3 | G | O |
| Introducción a los Estudios Universitarios | 2 | 2 | 4 | 3 | G | O |
| Organización y administración de empresas | 2 | 2 | 4 | 3 | G | O |
| Introducción a los Negocios Internacionales | 2 | 2 | 4 | 3 | E | O |
| Actividades de Autodesarrollo | 0 | 4 | 4 | 2 | G | O |
| TOTAL | 12 | 16 | 28 | 20 | | |
| SEGUNDO CICLO | | | | | | |
| Estadística General | 2 | 2 | 4 | 3 | G | O |
| Geografía global para los negocios | 2 | 2 | 4 | 3 | E | O |
| Estrategias de Comunicación Integral | 2 | 2 | 4 | 3 | G | O |
| Fundamentos de Marketing | 2 | 2 | 4 | 3 | E | O |
| Introducción a la Comunicación | 2 | 2 | 4 | 3 | E | O |
| Teoría del Comercio Internacional | 2 | 2 | 4 | 3 | E | O |
| TOTAL | 12 | 12 | 24 | 18 | | |
| TERCER CICLO | | | | | | |
| Matemática Financiera | 2 | 2 | 4 | 3 | E | O |
| Antropología Aplicada | 2 | 2 | 4 | 3 | G | O |
| Realidad Nacional | 2 | 2 | 4 | 3 | E | O |
| Comportamiento del Consumidor | 2 | 2 | 4 | 3 | E | O |
| Branding | 2 | 2 | 4 | 3 | E | O |
| Marketing y Promoción "Bellow The Line" | 2 | 2 | 4 | 3 | E | O |
| TOTAL | 12 | 12 | 24 | 18 | | |
| CUARTO CICLO | | | | | | |
| Introducción a la Contabilidad | 2 | 2 | 4 | 3 | E | O |
| Economía para los negocios I | 2 | 2 | 4 | 3 | E | O |
| Políticas de Producto y Marca | 2 | 2 | 4 | 3 | E | O |
| Marketing de Retails | 2 | 2 | 4 | 3 | E | O |
| Marketing y Merchandising | 2 | 2 | 4 | 3 | E | O |
| Electivo | 4 | 0 | 4 | 4 | E | EL |
| TOTAL | 14 | 10 | 24 | 19 | | |
| QUINTO CICLO | | | | | | |
| Costos y Presupuestos | 2 | 2 | 4 | 3 | E | O |
| Investigación de Mercados | 2 | 2 | 4 | 3 | E | O |
| Economía para los Negocios II | 2 | 2 | 4 | 3 | E | O |
| Estrategias de Negociación | 2 | 2 | 4 | 3 | E | O |
| Marketing Industrial | 2 | 2 | 4 | 3 | E | O |
| Electivo | 4 | 0 | 4 | 4 | E | EL |
| TOTAL | 14 | 10 | 24 | 19 | | |
| SEXTO CICLO | | | | | | |
| Dirección Comercial y Fuerza de Ventas | 2 | 2 | 4 | 3 | E | O |
| Responsabilidad Social | 2 | 2 | 4 | 3 | E | O |
| Finanzas Aplicadas | 2 | 2 | 4 | 3 | E | O |
| Gestión Internacional de la Calidad | 2 | 2 | 4 | 3 | E | O |
| Neuromarketing | 2 | 4 | 6 | 4 | E | O |
| Electivo | 4 | 0 | 4 | 4 | E | EL |
| TOTAL | 14 | 12 | 26 | 20 | | |
| SÉPTIMO CICLO | | | | | | |
| Ética profesional | 2 | 2 | 4 | 3 | E | O |
| Formulación y Evaluación de Proyectos | 2 | 2 | 4 | 3 | E | O |
| Metodología de la Investigación | 2 | 2 | 4 | 3 | E | O |
| e-commerce | 2 | 2 | 4 | 3 | E | O |
| Marketing Digital y "Customers Relationship Management" | 2 | 2 | 4 | 3 | E | O |
| Inglés | 1 | 2 | 3 | 2 | E | O |
| Electivo | 4 | 0 | 4 | 4 | E | EL |
| TOTAL | 15 | 12 | 27 | 21 | | |
| OCTAVO CICLO | | | | | | |
| Dirección de Recursos Humanos por Competencias | 2 | 2 | 4 | 3 | E | O |
| Creatividad e Innovación Empresarial | 2 | 2 | 4 | 3 | E | O |
| Plan de Negocios | 2 | 4 | 6 | 4 | E | O |
| Marketing Político y Social | 2 | 2 | 4 | 3 | E | O |
| Marketing Internacional | 2 | 2 | 4 | 3 | E | O |
| Electivo | 2 | 4 | 6 | 4 | E | EL |
| TOTAL | 12 | 16 | 28 | 20 | | |
| NOVENO CICLO | | | | | | |
| Gestión de la Administración Pública | 4 | 0 | 4 | 4 | E | O |
| Investigación en Marketing y Gestión Comercial I | 2 | 8 | 10 | 6 | E | O |
| Entrenamiento Externo en Marketing y Gestión Comercial I | 0 | 20 | 20 | 10 | E | O |
| Legislación y normativas aplicadas | 2 | 2 | 4 | 3 | E | O |
| TOTAL | 8 | 30 | 38 | 23 | | |
| DÉCIMO CICLO | | | | | | |
| Investigación en Marketing y Gestión Comercial II | 2 | 8 | 10 | 6 | E | O |
| Entrenamiento Externo en Marketing y Gestión Comercial II | 0 | 20 | 20 | 10 | E | O |
| Evaluación del Impacto Ambiental | 2 | 2 | 4 | 3 | E | O |
| Marketing de Servicios | 2 | 2 | 4 | 3 | E | O |
| TOTAL | 6 | 32 | 38 | 22 | | |
| TOTAL DEL PLAN | 119 | 162 | 281 | 200 | | |
| ELECTIVOS | | | | | | |
| Ofimática para Negocios | 4 | 0 | 4 | 4 | E | EL |
| Coaching Empresarial | 4 | 0 | 4 | 4 | E | EL |
| Relaciones Públicas y Protocolo | 4 | 0 | 4 | 4 | E | EL |
| Diseño y Equipamiento de Hoteles y Restaurantes | 4 | 0 | 4 | 4 | E | EL |
| Gestión y Organización de Congresos y Eventos | 2 | 4 | 6 | 4 | E | EL |
| OTROS ELECTIVOS | | | | | | |
| Introducción a los Procesos | 2 | 2 | 4 | 3 | E | EL |
| Procesos Aplicados en Empresas de Servicios | 2 | 4 | 6 | 4 | E | EL |
| Operaciones de Servicios | 2 | 2 | 4 | 3 | E | EL |
| Mejoramiento de los Sistemas de Servicios | 2 | 2 | 4 | 3 | E | EL |

G: Asignatura general
E: Asignatura de especialidad
O: Asignatura obligatoria
EL: Asignatura electiva