



UNIVERSIDAD
LE CORDON BLEU®

Marketing y Gestión Comercial

Certificado Internacional
otorgado por:



Marketing y Gestión Comercial

(5 años | 10 semestres académicos)

La carrera de **Marketing y Gestión Comercial** está orientada en desarrollo de estrategias comerciales que satisfagan plenamente las necesidades de los consumidores y maximizar la rentabilidad de las organizaciones.

Nuestros egresados estarán en la capacidad de gestionar y desarrollar estrategias de publicidad y promoción; así como el Marketing aplicado al comercio exterior e investigación del mercado, aplicando soluciones estratégicas.

C

Malla Curricular

Campo laboral



Fabricación, importación y comercialización de tangibles de alta rotación en cadenas minoristas y mayoristas.



Desarrollo del marketing en servicios, tales como telefonía, banca y finanzas, hotelería y recreación, salud, educación, entre otros.



Gestión comercial de empresas orientadas al comercio, tales como supermercados, tiendas por departamento o cadenas minoristas.



Agencias de marketing y publicidad e investigación de mercados.

Grados Académicos



Bachelor Internacional emitido por La Fondation Le Cordon Bleu®



Bachiller en Marketing y Gestión Comercial



Título a nombre de la nación.

1 Ciclo

Matemáticas Superiores
Historia del Perú
Comprensión y Producción de Lenguaje
Introducción a los Estudios Universitarios
Organización y Administración de Empresas
Introducción a los Negocios Internacionales
Actividades de Autodesarrollo

2 Ciclo

Estadística General
Geografía Global para los Negocios
Estrategias de Comunicación Integral
Fundamentos de Marketing
Introducción a la Comunicación
Teoría del Comercio Internacional

3 Ciclo

Matemática Financiera
Antropología Aplicada
Realidad Nacional
Comportamiento del Consumidor
Branding
Marketing y Promoción "Below The Line"

4 Ciclo

Introducción a la Contabilidad
Economía para los Negocios I
Políticas de Producto y Marca
Marketing de Retail
Marketing y Merchandising
Electivo

5 Ciclo

Costos y Presupuestos
Investigación de Mercados
Economía para los Negocios II
Estrategias de Negociación
Marketing Industrial
Electivo

6 Ciclo

Dirección Comercial y Fuerza de Ventas
Responsabilidad Social
Finanzas Aplicadas
Gestión Internacional de la Calidad
Neuromarketing
Electivo

7 Ciclo

Ética Profesional
Formulación y Evaluación de Proyectos
Metodología de la Investigación
E-commerce
Marketing Digital y "Customers Relationship Management"
Inglés
Electivo

8 Ciclo

Dirección de Recursos Humanos por Competencias
Creatividad e Innovación Empresarial
Plan de Negocios
Marketing Político y Social
Marketing Internacional
Electivo

9 Ciclo

Gestión de la Administración Pública
Investigación en Marketing y Gestión Comercial I
Entrenamiento Externo en Marketing y Gestión Comercial I
Legislación y Normativas Aplicadas

10 Ciclo

Investigación en Marketing y Gestión Comercial II
Entrenamiento Externo en Marketing y Gestión Comercial II
Evaluación del Impacto Ambiental
Marketing de Servicios

ELECTIVOS



- Ofimática para Negocios
- Coaching Empresarial
- Relaciones Públicas y Protocolo
- Diseño y Equipamiento de Hoteles y Restaurantes
- Gestión y Organización de Congresos y Eventos

- Introducción a los Procesos
- Procesos Aplicados en Empresas de Servicios
- Operaciones de Servicios
- Mejoramiento de los Sistemas de Servicios

*Con la finalidad de cumplir con nuestro propósito de actualización constante, el plan de estudios está sujeto a modificaciones.

ulcb.edu.pe

informes@ulcb.edu.pe

+511 617 83 10 | 914956517

Av. Salaverry 3180 Magdalena del Mar, Lima - Perú