

LICENCIATURA EN

COMERCIALIZACIÓN

Resolución Ministerial N° 136/06



OBJETIVOS

La Licenciatura en Comercialización se orienta hacia los siguientes fines:

- a) Formar profesionales capaces de diseñar, implementar y mantener sistemas de comercialización de productos y servicios.
- b) Fomentar formas de trabajo dinámico, productivo, con un vínculo directo con la realidad regional y los alcances de las nuevas tecnologías, de acuerdo a los modelos internacionales de calidad y competitividad del mercado.
- c) Comprender los procesos de transformación del mundo contemporáneo de acuerdo a las nuevas estrategias y demandas de comercialización en la realidad regional y social.
- d) Lograr que los profesionales alcancen una sólida formación en el análisis, diseño, implementación y mantenimiento de los sistemas de comercialización del mercado interno y externo, al igual que en el desarrollo del trabajo en equipo, la capacidad creativa, para generar negocios y promociones en puntos de ventas de acuerdo a las demandas en bienes y servicios a nivel social y regional.

ALCANCES DEL TÍTULO

- Realizar análisis e investigaciones de mercado cualitativas y cuantitativas, así como proyecciones de oferta y demanda de productos y servicios.
- Analizar y desarrollar estrategias de elección de mercados potenciales y de posicionamiento competitivo de marcas y líneas de productos y servicios.
- Analizar oportunidades de mercado para productos de exportación e importación.
- Planificar y coordinar estrategias, estructuras y funciones en el área comercial en empresas y otras instituciones.
- Desarrollar estudios y planes referentes a la política de productos, política de precios, logística y distribución y política de comunicación en empresas y organizaciones sin fines de lucro.
- Asesorar sobre mercados, productos y servicios como consultor externo de empresas.
- Organizar y desarrollar planes de capacitación para personal del Área Comercial.

REQUISITO DE INGRESO

Poseer título de Técnico Superior en Comercialización u otro equivalente en el mismo campo disciplinar, con planes de estudios de dos años y medio (2 ½) o más de duración y una carga horaria no menor a 1 600 horas reloj.

RÉGIMEN DE CURSADO

El régimen de cursado previsto es presencial.



PLAN DE ESTUDIO

Asignatura	Horas	Régimen de cursado
PRIMER AÑO		
Administración I	4	1º Cuatrimestre
Comercialización Industrial	5	1º Cuatrimestre
Sociología I	4	1º Cuatrimestre
Análisis Cuantitativo	5	1º Cuatrimestre
Marketing y Comercio Electrónico	4	1º Cuatrimestre
Idioma I	3	1º Cuatrimestre
Administración II	4	2º Cuatrimestre
Comercialización de Servicios Estratégicos	5	2º Cuatrimestre
Sociología II	4	2º Cuatrimestre
Logística	5	2º Cuatrimestre
Promoción y Marketing Directo	4	2º Cuatrimestre
Idioma II	3	2º Cuatrimestre
SEGUNDO AÑO		
Finanzas I	5	1º Cuatrimestre
Dirección Estratégica I	4	1º Cuatrimestre
Derecho Empresarial	4	1º Cuatrimestre
Comercialización Agropecuaria	4	1º Cuatrimestre
Gestión de Recursos Humanos	4	1º Cuatrimestre
Investigación de Mercados I	4	1º Cuatrimestre
Finanzas II	5	2º Cuatrimestre
Dirección Estratégica II	4	2º Cuatrimestre
Negociación	4	2º Cuatrimestre
Ética Profesional	4	2º Cuatrimestre
Investigación de Mercados II	4	2º Cuatrimestre
Dirección de Ventas	3	2º Cuatrimestre
Metodología de la Investigación	3	2º Cuatrimestre
Tesina (NO SE CURSA)	100	

DECANO

Ing. Rubén Fernando Ciccarelli

VICEDECANO

Ing. Oscar Chiocchini

SECRETARIO ACADÉMICO

Ing. Antonio Muños

DIRECTOR DE CARRERA

Esp. Fabián Alejandro Boccella

 **Facultad Regional Rosario**
Universidad Tecnológica Nacional

Dirección de Posgrado y Educación Continua
E. Zeballos 1372 – PB
(0341) 4481871/0102 – Int. 106
posgrado@frro.utn.edu.ar