

Crea marcas que sean socialmente responsables y conecten con las personas.

CONTACTO

COORDINACIÓN DE LA CARRERA

mercadotecnia@iteso.mx

Tel. 33 3669 3434, ext. 3574

Admisión Carreras

admission@iteso.mx / admission.iteso.mx

Tel. 33 3669 3535  33 1333 2672

Apoyo Educativo

mafin@iteso.mx / Tel. 33 3669 3552

ITESO, Universidad Jesuita de Guadalajara

carreras.iteso.mx

iteso.mx



SITIO WEB DE LA CARRERA



MERCADOTECHNIA y Dirección Comercial

Modalidad Mixta



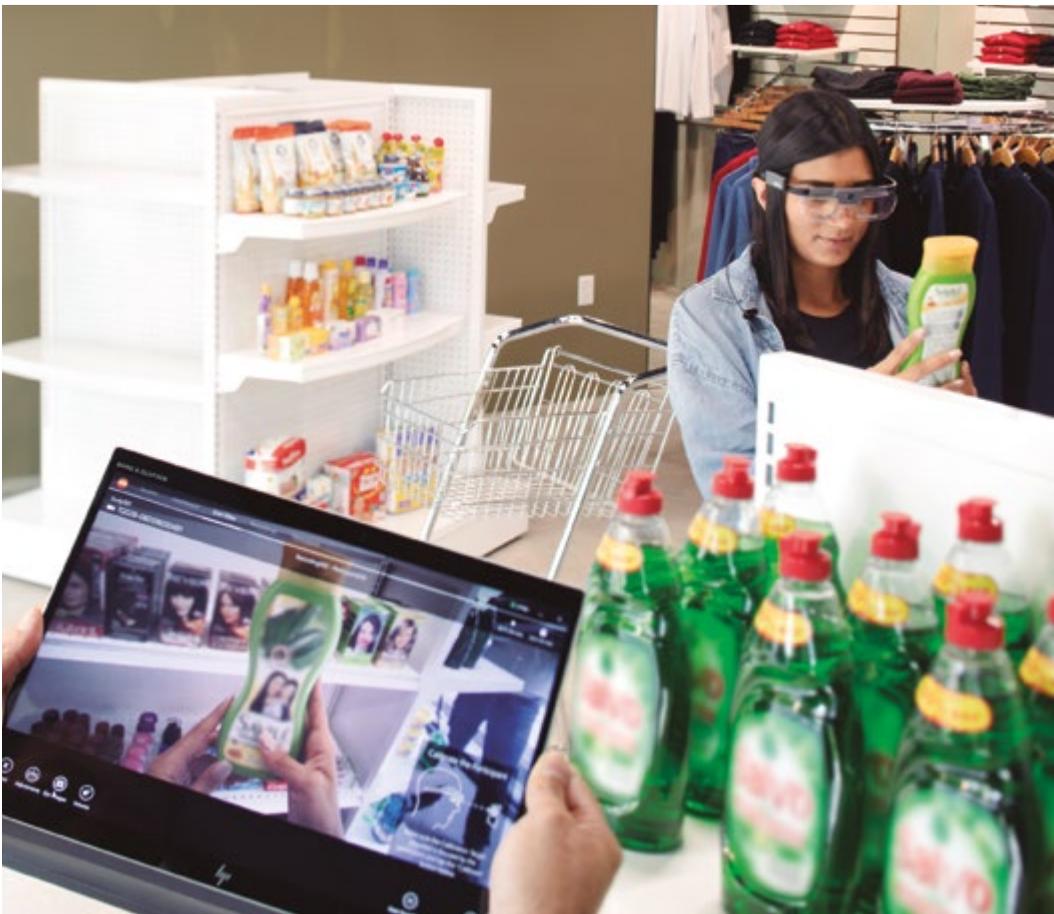
ITESO, Universidad
Jesuita de Guadalajara



AUSJAL



Jesuitas México



ESTA CARRERA ES PARA TI SI:

- Te interesa posicionar marcas, el *marketing* digital, lanzar productos al mercado, detectar oportunidades de negocio y comercializar productos o servicios.
- Quieres utilizar tu creatividad para elaborar estrategias de mercado para diversas marcas, diseñar experiencias para los clientes y proyectar planes de negocio.
- Te gustaría emprender con sólidos conocimientos en integración comercial.

VIDA UNIVERSITARIA



EXPLORA TU CARRERA

VIDEO DE LA CARRERA



- Desarrolla una visión global y especialízate en la dirección de los procesos comerciales integrando conocimientos de mercadotecnia, ventas y servicio al cliente, para fomentar un crecimiento de negocios ético, sustentable y centrado en las personas.
- Diseña experiencias estratégicas que fidelicen tus productos y/o servicios, y que conviertan a tus clientes en los primeros embajadores de tus marcas.
- Pon en práctica la inteligencia de mercado y analítica de clientes para desarrollar planes sólidos dirigidos a plataformas digitales y medios tradicionales.



¿EN QUÉ PODRÁS TRABAJAR?

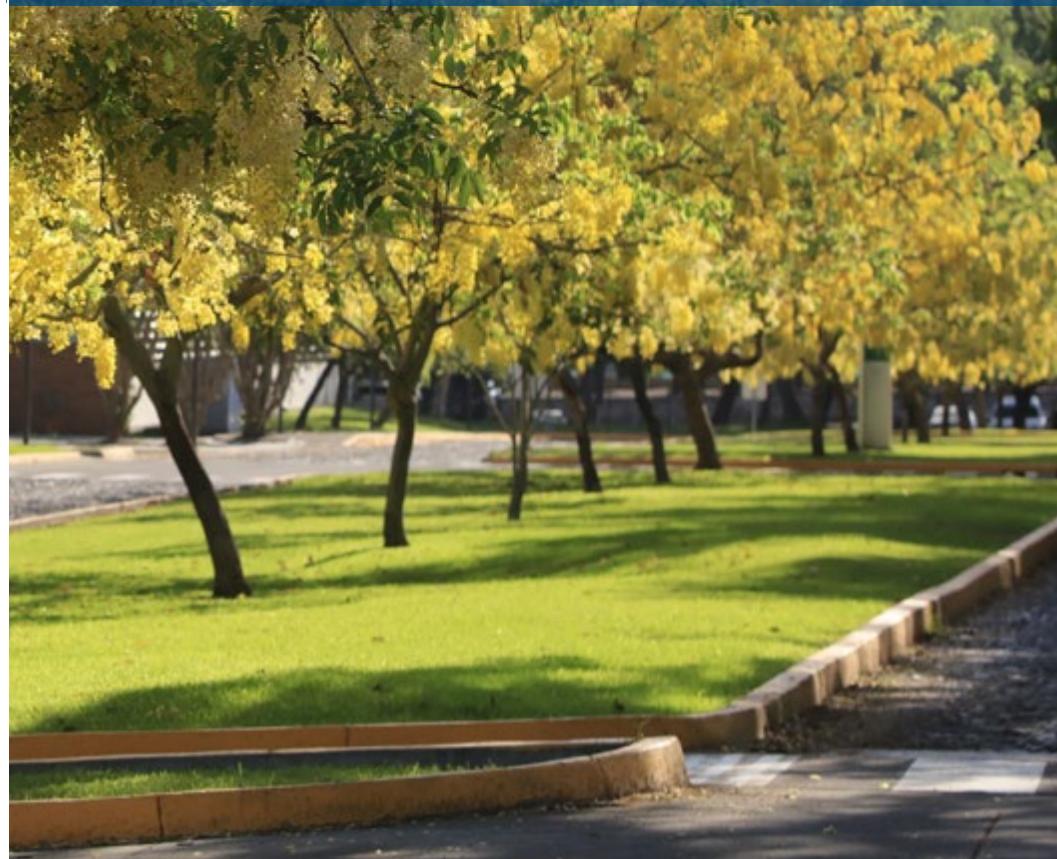
- Agencias de *marketing* y publicidad.
- Empresas de investigación de mercados.
- Empresas privadas nacionales o internacionales.
- Organizaciones de la sociedad civil.
- Desarrollando tu propio emprendimiento, desde comercializar productos y servicios, hasta crear tu propia agencia de mercadotecnia.

Fortalece tus habilidades de liderazgo y de toma de decisiones, explora tu creatividad y ponla en práctica para hacer crecer los negocios de forma ética y sustentable.



AL ESTUDIAR EN EL ITESO

- Dominas tecnologías emergentes que modifican la forma de hacer negocios, con una perspectiva sostenible y centrada en las personas.
- Te formas con profesores expertos en su campo, participas en clases 100% prácticas con proyectos reales de empresas, y accedes a laboratorios especializados en *neuromarketing*.
- Te integras a una de las carreras precursoras de la mercadotecnia en México, con metodologías disruptivas, innovadoras y colaborativas.



EJES	Diseño de experiencias del cliente, neurociencias y analítica de datos	Dirección de mercadotecnia	Dirección estratégica y financiera digital	Dirección comercial	Proyectos de aplicación profesional	Currículo universitario	Saberes complementarios	Lenguas*
1	Customer Intelligence	Comportamiento del consumidor y neurociencias	Taller de tecnologías emergentes: habilidades digitales	Mercadotecnia integral	Estadística para negocios	La persona en la organización	Comunicación oral y escrita	Lenguas
2	Laboratorio de experiencias disruptivas: ciencias del comportamiento y neuromarketing	Análisis del mercado de negocios	Creatividad y diseño de marcas, productos y servicios	Mercadotecnia alternativa y negocios sustentables	Taller de competencias comerciales: mercadotecnia ágil	Comportamiento organizacional	Manejo de información y datos numéricos	Lenguas
3	Dirección de experiencias del cliente	Laboratorio de experiencias disruptivas: lanzamiento de productos, servicios y marcas	Taller de tecnologías emergentes: contenido digital	Microeconomía	Información financiera	Conocimiento y cultura	Lenguas	
4	Laboratorio de experiencias disruptivas: mercadotecnia digital	Estrategias de retail	Taller de tecnologías emergentes: publicidad digital	Macroeconomía	Costos para la toma de decisiones	Innovación y emprendimiento	Lenguas	
5	Taller de tecnologías emergentes: sistemas de relacionamiento con cliente	Distribución y logística	Laboratorio de experiencias disruptivas: estrategia de ventas	Comercio digital	Finanzas en proyectos digitales	Ética, identidad y profesión	Lenguas	
6	Taller de competencias comerciales: pricing	Laboratorio de experiencias disruptivas: servicio al cliente	Desarrollo de habilidades directivas	Derecho mercantil I: actos de comercio	Contexto histórico social	Materia complementaria I		
7	Proyecto de aplicación profesional I	Taller de competencias comerciales: relaciones públicas	Administración estratégica	Desafíos éticos contemporáneos I	Materia complementaria II	Materia complementaria III		
8	Proyecto de aplicación profesional II	Dirección comercial	Taller de competencias comerciales: negociación estratégica	Desafíos éticos contemporáneos II	Materia complementaria IV	Materia complementaria V		

FORMACIÓN EN ACCIÓN -PAP-

Los Proyectos de Aplicación Profesional PAP son espacios de vinculación con comunidades, organizaciones, empresas y gobierno, a través de los cuales estudiantes y profesorado del ITESO ponen en práctica sus habilidades profesionales para incidir estratégicamente en las problemáticas de la sociedad.

* Si ya cumpliste el requisito del idioma inglés que el ITESO solicita, no es necesario tomarlo; si quieres estudiar otras lenguas, el ITESO te ofrece francés, italiano, alemán y chino. Consulta el requisito en la sección de preguntas frecuentes del sitio admission.iteso.mx. Las materias del plan de estudios están sujetas a actualización constante y puede haber cambios respecto de su orden o su contenido.

Reconocimiento de Validez Oficial de Estudios (RVOE) según Acuerdo Secretarial SEP núm. 15018, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 29 de noviembre de 1976. El ITESO pertenece al Grupo 3 (Instituciones Acreditadas Consolidadas), del Programa de Mejora Institucional SEP.