

## CICLO 5

- Comportamiento del Consumidor.
- Economía Internacional y Competitividad.
- Comunicación Integral de Marketing.
- Inferencia Estadística.
- Aplicaciones Matemáticas Empresariales.

## CICLO 6

- Finanzas del Marketing.
- Microeconomía.
- Publicidad.
- Investigación de Mercados.
- Análisis Multivariado.

## CICLO 7

- Estrategias de Marketing Digital.
- Administración y Diseño de Productos.
- Administración de Compras.
- Investigación Cualitativa.
- Estrategias de Precio y Distribución.

## CICLO 8

- Plan de Negocios.
- Marketing Internacional.
- Dirección de Marketing.
- Inteligencia de Mercados.
- Legislación de Mercados.

## CICLO 9

- Gerencia de Marca.
- Marketing de Servicios e Industrial.
- Formulación de Proyectos.
- Comercio Internacional.

## CICLO 10

- Administración Estratégica.
- Administración de la Calidad.
- Evaluación y Administración de Proyectos.
- Logística y Operaciones Internacionales.



UDBelsalvador

UDBmultimedia

7600-4962

## Universidad Don Bosco

Calle a Plan del Pino, km. 1 1/2 Ciudadela Don Bosco,  
Soyapango, El Salvador, C.A. Apdo. postal 1874.



## ■ Pasos para inscribirte

- Adquirir el Paquete Informativo.
- Llenar el Cuestionario de Estudio Socioeconómico en línea.
- Cancelar costos de ingreso.
- Realizar Curso de Inducción a la Vida Universitaria y Pruebas Diagnósticas.
- Entregar documentos de ingreso.
- Inscribir asignaturas.

## ■ Cuota diferenciada

La UDB posee un sistema de cuotas que se asignan en base a las posibilidades económicas del grupo familiar.

## Campus Soyapango

Calle a Plan del Pino, km. 1 1/2 Ciudadela Don Bosco, Soyapango El Salvador, C.A. Apdo. postal 1874.

Tel. 2251-8241

## Sistema de transporte privado

La UDB cuenta con diversas rutas desde varios puntos del gran San Salvador y otros departamentos, que garantiza la seguridad y el rápido acceso al campus.

Más información en:

[www.udb.edu.sv/transporteudb](http://www.udb.edu.sv/transporteudb)

Sistema de transporte público: Ruta 19 (autobús y microbús), 41-E (autobús), 43 (autobús) y 140 X7.

## Campus Ant. Cuscatlán

Final Av. Albert Einstein, No. 233 Colonia Jardines de Guadalupe, La Libertad El Salvador, C.A.

Tel. 2527-2307 / 14 / 24

Sistema de transporte público: Ruta 42-B Bus, Ruta 44 Microbus y 101-C Bus (Entre San Salvador y Santa Tecla recorre el centro de Antiguo Cuscatlán).

## Información

[nuevo.ingreso@udb.edu.sv](mailto:nuevo.ingreso@udb.edu.sv)  
[www.udb.edu.sv](http://www.udb.edu.sv)



UDBelsalvador

UDBmultimedia

7600-4962



# Mercadotecnia



**Técnico en Marketing Digital y Ventas**

**Semipresencial**

**Duración:** 2 años (4 ciclos)

**Asignaturas:** 20 / **UV:** 80



**Licenciatura en Mercadotecnia**

**Presencial**

**Duración:** 5 años (10 ciclos)

**Asignaturas:** 47 / **UV:** 170

**Impartida en:**

Campus Soyapango y Antiguo Cuscatlán

**Formación de alto nivel**

# Técnico en Marketing Digital y Ventas

Semipresencial



## OBJETIVO

Formar profesionales que integren las competencias demandadas por los diferentes sectores productivos en el ámbito empresarial, social y de emprendimientos; que generen valor para las empresas y los consumidores, a través de la planificación y ejecución del plan operativo de mercadeo.

## PERFIL PROFESIONAL

El Técnico en Marketing Digital y Ventas graduado de la Universidad Don Bosco es un profesional que diseña e implementa planes operativos de mercadeo, que generan valor para la organización y sus clientes; mediante el aprovechamiento de los recursos tecnológicos y considerando las condiciones del entorno económico, social y legal. Que asuma un rol de líder, emprendedor e innovador, en el marco de la ética profesional con valores y estilo salesiano, que construya cambios en beneficio de la sociedad en que se desenvuelve y promueva la sostenibilidad del medioambiente.



## ÁREAS DE DESEMPEÑO

Los profesionales son formados con conocimientos prácticos, herramientas técnicas y actitudes apropiadas frente a los procesos de comercialización, merchandising, promoción, exhibición y ventas de productos o servicios en los puntos de venta físicos y en medios electrónicos, de acuerdo con las estrategias y planes de mercadeo de las empresas. Podrán adoptar a una posición eficiente respecto a las ocupaciones que para su perfil se establecen en el mercado laboral, como son asistentes de marketing de afiliación, community manager, asesores comerciales, ejecutivos de mercadeo y ventas, asistentes de mercadeo, asistente de ventas, analista comercial, supervisor de ventas, ejecutivos de cuentas bancarias y publicitarias, entre otros.

### Pénum

#### CICLO 1

- Mercadeo.
- Gestión Administrativa.
- Entorno Económico.
- Expresión Oral y Escrita.
- Antropología Filosófica.

#### CICLO 2

- Contabilidad General.
- Matemática Empresarial.
- Negociación de Ventas.
- Tecnologías de Información y Comunicación.
- Pensamiento Social Cristiano.

#### CICLO 3

- Motivación y Cambio Actitudinal.
- Estadística de Negocios.
- Ventas al Detalle.
- Comunicación y Diseño Digital.
- Legislación Empresarial.

#### CICLO 4

- Iniciativas Emprendedoras.
- Canales y Métricas del Marketing Digital.
- Gestión de Ventas.
- Marketing Digital.
- Comportamiento del Consumidor.

# Licenciatura en Mercadotecnia

Presencial

## OBJETIVO

Formar profesionales capaces de generar valor para las empresas y los consumidores, a través de la generación de condiciones que propician el intercambio de bienes y servicios con carácter sustentable.

## PERFIL PROFESIONAL

Profesional que diseña e implementa planes estratégicos de mercadeo en ambientes de incertidumbre, para lograr los objetivos de posicionamiento y participación en el mercado meta local y/o internacional; basados en estudios de la organización, de su entorno e integrando las tecnologías de información y comunicación disponibles.

Se espera que asuma un rol de líder, emprendedor e innovador, en el marco de la ética profesional con valores y estilo salesiano, que construya cambios en beneficio de la sociedad en que se desenvuelve y la sostenibilidad del medioambiente.

## ÁREAS DE DESEMPEÑO

Podrá desempeñarse en contextos nacionales e internacionales, con una clara orientación a los clientes y la búsqueda de creación de valor para la organización.

Podrá ocupar cargos operativos y de dirección en las áreas de gestión de ventas; social marketing, comunicaciones corporativas, publicidad, gestión de marca, administración de canales y precios, marketing internacional, e inteligencia de mercados. Las competencias adquiridas les habilitan para laborar en organizaciones con o sin fines de lucro, y pertenecientes a diferentes sectores económicos.

## ÁREAS DE FORMACIÓN

- **Inteligencia de mercados:** Identificar, procesar y utilizar información relevante, para la toma de decisiones de marketing.
- **Estrategias de marketing:** Alcanzar objetivos organizacionales, satisfaciendo las necesidades de los clientes y generando valor para la empresa.
- **Marketing internacional:** Operaciones comerciales internacionales, las diferencias para diseñar y ejecutar planes de mercadeo exitosos en mercados extranjeros.
- **Aplicaciones tecnológicas del marketing:** Herramientas tecnológicas y cómo afectan la forma de comunicar y hacer negocios, proveyendo una plataforma para analizar nuevos adelantos y tendencias que condicionarán el comportamiento de los consumidores.
- **Desarrollo Humano:** Profesionales coherentes consigo mismo, con los demás, con su sociedad y con lo trascendente, poniendo en práctica los principios de la dignidad de la persona humana, el pensamiento social cristiano y la eticidad de su profesión.

### Pénum

#### CICLO 1

- Gestión Administrativa.
- Entorno Económico.
- Mercadeo.
- Comunicación de Negocios.

#### CICLO 2

- Finanzas Empresariales.
- Matemática Empresarial.
- Negociación de Ventas.
- Tecnologías de Información y Comunicación.
- Antropología Filosófica.

#### CICLO 3

- Motivación y Cambio Actitudinal.
- Estadística de Negocios.
- Ventas al Detalle.
- Comunicación y Diseño Digital.
- Pensamiento Social Cristiano.

#### CICLO 4

- Iniciativas Emprendedoras.
- Legislación Empresarial.
- Gestión de Ventas.
- Marketing Digital.
- Canales y Métricas de Marketing Digital.