



**UNIVERSIDAD
LE CORDON BLEU®**

► Formando profesionales con propósito

MARKETING

Y GESTIÓN COMERCIAL

¿Por qué Marketing y Gestión Comercial en la ULCB?

Nuestra carrera te formará para ser capaz de organizar y desarrollar productos tangibles e intangibles para incorporarlos en los mercados locales, nacionales e internacionales, mediante el desarrollo de estrategias comerciales que satisfagan plenamente las necesidades de los consumidores, posicionen la marca de sus bienes y/o servicios y maximicen la rentabilidad de las organizaciones.

Grados, Título y Certificación

- Bachiller en Marketing y Gestión Comercial
- Licenciado/a en Marketing y Gestión Comercial
- Bachelor in Marketing and Commercial Management

Perfil de Ingreso

Esta carrera es para ti si tienes interés por las tendencias vigentes del mercado y las estrategias que existen detrás de la creación de un producto o servicio. Además, debes tener curiosidad, actitud crítica de tu entorno y facilidad para las relaciones interpersonales.

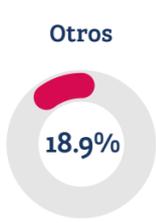
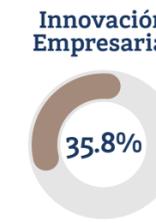
Perfil de Egreso

Al finalizar la carrera estarás capacitado para analizar el mercado y tener visión estratégica local y global. Tendrás la capacidad para identificar necesidades del consumidor, crear estrategias para el cambio y fortalecer marcas y productos. Con un enfoque en las estrategias de venta, dominando herramientas de investigación y comportamiento del consumidor.



Malla curricular

Malla Curricular enfocada en los pilares de la carrera.



Innovación Empresarial

Creatividad Estratégica

Investigación del Consumidor

Estudios Generales

Cursos Electivos

Primer ciclo

- Matemáticas Superiores
- Historia del Perú
- Comprensión y Producción del Lenguaje
- Introducción a los Estudios Universitarios
- Fundamentos de Administración
- Introducción a los Negocios Internacionales y de Hospitalidad

Segundo ciclo

- Estadística General
- Geografía Global para los Negocios
- Estrategias de Comunicación Integral
- Fundamentos de Marketing
- Planeamiento y Control Empresarial
- Teoría del Comercio Internacional

Tercer ciclo

- Matemática Financiera
- Responsabilidad Social
- Organización y Dirección Empresarial
- Comportamiento del Consumidor
- Introducción a los Procesos
- Exportación, Importación y Aduanas

Cuarto ciclo

- Introducción a la Contabilidad
- Economía para los Negocios I
- Gestión del Producto (Product Management)
- Gestión de Marca (Branding)
- Gestión de Distribución y Trade Marketing
- Electivo

Quinto ciclo

- Costos y Presupuestos
- Investigación de Mercados
- Franquicias
- Estrategias de Negociación
- Gestión de Comunicación y Promoción
- Electivo

Sexto ciclo

- Dirección Comercial y Fuerza de Ventas
- Inteligencia de Mercados Internacionales
- Finanzas Aplicadas
- International Quality Management
- Marketing Retail
- Electivo

Séptimo ciclo

- Ética Profesional
- Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión
- Metodología de la Investigación
- Dirección de Operaciones
- Marketing Digital y "Customers Relationship Management"
- Electivo

Octavo ciclo

- Dirección del Talento Humano
- Creatividad e Innovación: Design Thinking
- Plan de Negocios
- Legislación Aplicada
- Marketing Internacional
- Electivo

Noveno ciclo

- Investigación I
- Entrenamiento Externo I
- Dirección Estratégica I
- Transformación Digital
- Alianza Estratégica

Décimo ciclo

- Dirección Estratégica II
- Investigación II
- Evaluación del Impacto Ambiental
- Entrenamiento Externo II
- Hospitality Management

Electivos

- Service Design
- E-Commerce
- Relaciones Públicas y Protocolo
- Promoción Internacional
- Gestión y Organización de Congresos y Eventos
- Procesos Aplicados en Empresas de Servicios
- Operaciones de Servicios
- Service Management

¿Por qué estudiar con nosotros

¡DESTACA DEL RESTO!



ESPECIALIZACIONES DURANTE LA CARRERA

Logra capacidades profesionales y especialízate mientras sigues estudiando tu carrera en la universidad.

Única sede universitaria de la Red Educativa Le Cordon Bleu Internacional.

¡Destaca del resto!



Enfoque en la investigación aplicada



Carreras enfocadas en la gestión sostenible y responsabilidad social



Malla curricular especializada

Campo Laboral



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



MODALIDADES DE ADMISIÓN



Ingreso Directo

Dirigido a quienes:

- Pertenecen a otra institución superior educativa*
- Pertenecen al tercio superior en el colegio
- Tengan el grado de bachiller
- Deportista calificado por el IPD

(*) Aplican condiciones



Ingreso Regular

Dirigido a quienes han culminado el colegio y no cuentan con estudios superiores.

La evaluación consta de 2 etapas:

- Test de Aptitud Académica
- Entrevista personal



¡Premiamos tu dedicación!

¿Has estado en el tercio superior en la secundaria?

Si es así, obtendrás un

25% de
descuento

