

# minors

 NEGOCIOS UCAB

**Calidad en aprendizaje**

**Estrategias innovadoras**

**Interacción en un entorno global**

**Colaboración efectiva**

# Marketing Marketing Marketing Marketing

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN  
Y CONTADURÍA

## ¿A quién va dirigido?

Todos aquellos estudiantes que deseen adquirir conocimientos, habilidades y destrezas propias del área de marketing.

## ¿Cuál es el perfil del egresado?

El egresado de esta concentración menor estará en capacidad de:

- Articular los componentes de la mezcla de marketing.
- Elaborar, ejecutar y evaluar planes de marketing.
- Construir estrategias comunicacionales para negocios.
- Desarrollar propuestas innovadoras e investigar los mercados para recabar información relevante.



## Plan de Estudios

Materia	HAD (T)	HAD (P)	Prep	UC	HTIE	Eval	Mod	Prel	Tax
Principios de Marketing	3	0	0	5	6	CCR	Pres	N/A	TA-1
Comunicaciones Integradas de Mercadeo	1	2	0	4	5	CCR	Pres	N/A	TA-2
Gerencia de Producto	2	1	0	4	5	CCR	Pres	00350	TA-1
Trade Marketing	2	1	0	4	5	CCR	Pres	00357	TA-1
Dirección Estratégica de Marketing	2	1	0	4	5	CCR	Pres	00370	TA-1

HAD: Horas de Acompañamiento Docente  
HT: Horas Teóricas  
HP: Horas Prácticas  
HL: Horas de Laboratorio  
Prep: Horas de Preparaduría  
UC: Unidad Crédito  
HTIE: Horas de Trabajo Independiente del Estudiante

Eval: Tipo de Evaluación  
C: Evaluación Continua sin Reparación  
CCR: Evaluación Continua con Reparación  
Mod: Modalidad  
Pres: Presencial  
SP: Semipresencial  
V: En Línea  
Prel: Prelación

Tax: Taxonomía  
TA-1: Teórica, Expositiva  
TA-2: Teórica, Seminario  
TA-3: Operativa, Expositiva  
TA-4: Operativa, Ejercitación  
TA-5: Instrumental, Expositiva  
TA-6: Instrumental, Ejercitación  
TA-7: Práctica, Externa  
TA-8: Práctica, Curso - Taller  
TA-9: Práctica, Laboratorio