

# **Mercadotecnia Internacional**

RVOE SEJ: ESM201214

## ¿Por qué un Posgrado UAL?

- Crecimiento personal.
- Desarrollo profesional.
- Opción de titulación.



*"39 años formando mejores seres humanos."*

## Ventajas de un Posgrado UAL

---

- Plan de estudios de 1 año y 4 meses.
- Ciclos cuatrimestrales (4).
- Metodología activa: formación hábitos de Autogestión con enfoque colaborativo.
- Plantilla docente de reconocido prestigio y actualidad profesional.
- Aulas con equipo multimedia, internet y pizarrones interactivos.
- Con la flexibilidad del estudio en línea donde sólo asistes un día a la semana.
- Trabaja con exclusivas guías virtuales de estudio por materia, sin necesidad de material extra “todo está en la web” 24/7.
- Opción de modalidad de Titulación por Maestría.
- Casi 40 Años transformando personas en Profesionales.

# 01

Objetivo  
general

Formar profesionistas capaces de generar ventajas competitivas en el desarrollo de estrategias mercadológicas mediante la identificación de mercados y segmentos con grandes áreas de oportunidad; generar y aplicar estrategias de inteligencia en los mercados con la finalidad de lograr comercializar y posicionar productos y servicios en mercados nacionales e internacionales generando así valor a las marcas que se traduzcan en lealtad de los consumidores, dando como resultado altas utilidades para la compañía.

# 02

Orientación de  
la Maestría

Podrá desempeñarse en instituciones públicas, privadas, multinacionales o internacionales, o bien, como consultor en la práctica como:

- Director de programas y proyectos de mercadotecnia.
  - Proyectos de comercialización y crecimiento organizacional.
  - Director o ejecutivo de áreas funcionales y estratégicas de las empresas, relacionadas con el quehacer de la mercadotecnia.
  - Investigador de mercados, para detectar oportunidades, monitorear mercados existentes o detectar repercusiones de consumo y comercio.
- Docente e investigador de la mercadotecnia.

# 03

Perfil de  
Ingreso

Interés en los negocios; gusto por trabajar en ambiente colaborativo; afinidad por el área comercial, ventas, estrategias comerciales. Responsable, emprendedor y con habilidades de liderazgo. Facilidad de palabra y aptitudes para la utilización de herramientas tecnológicas.

# 04

Perfil de  
Egreso

Los egresados de la Maestría serán profesionales con los conocimientos integrales de los mercados nacionales e internacionales, con las habilidades necesarias para diseñar y lanzar estrategias de mercadeo tomando en cuenta culturas y legislaciones con la finalidad de abrir nuevos mercados a las compañías que se traducirán en utilidades.

# 05

Requisitos de  
Ingreso

- Título de Licenciatura\*
- Cédula Profesional\*
- Carta de Liberación de Servicio Social ó  
o (comprobante de inicio del servicio en caso de pasantes).
- Acta de nacimiento (original y 2 copias por ambos lados).
- CURP (2 copias).
- 4 fotografías tamaño infantil a blanco y negro de estudio.

\*En caso de considerar los estudios de Maestría como modalidad de Titulación, no se piden los dos primeros puntos y se sustituyen por lo siguiente:

Certificado de Estudios de Licenciatura, con el 100% de los Créditos.

Carta de Aceptación como modalidad de titulación para tu licenciatura.

# 06

Proceso de  
Admisión

- Ser Titulado o Pasante\*
- Llenar Solicitud de Inscripción.
- Realizar pago de inscripción.
- Asistir a entrevista con coordinación.
- Entregar una carta de exposición de motivos  
(máximo 3 cuartillas), y currículum vitae.

\*Pasante: Haber concluido el total de las materias del plan de estudios de Licenciatura al momento de la inscripción a Maestrías.

# Plan de Estudios

## Primer Cuatrimestre

- Estadística en las Organizaciones.
- Introducción a la Información
- Financiera para la toma de decisiones. Política Empresarial, Ética y
- Responsabilidad Corporativa.
- Liderazgo en el Desarrollo Sostenible.

## Segundo Cuatrimestre

- Análisis de Cultura, Comprensión de Consumidores.
- Análisis del Comportamiento del Consumidor y del Cliente. Estrategias de Comercialización Nacional.
- Estrategias de Precio y Rentabilidad Internacional.

## Tercer Cuatrimestre

- Comunicación de Mercadotecnia Internacional.
- Sistemas de Inteligencia de Mercadotecnia Global.
- Estrategias de Comercialización Internacional.
- Marcas, Productos y Servicios, la Gestión e Innovación.

## Cuarto Cuatrimestre

- Sistemas de ventas y Negociación Internacional.
- Seminario Internacional de Mercado y Consumo.
- Planeación Estratégica de Mercadotecnia Global.
- Comercialización Electrónica.

## Horarios

De 09:00 a 14:00 Hrs

Sólo los sábados.

5 horas a la semana

Duración:

Hasta un año y

4 meses

## Sede de la Maestría

· Plantel Patria:

Av. Patria 1286

Col. Villa Universitaria

Zapopan, Jalisco

Tel. 47 77 71 00 Ext. 1008



@maestriasual  
ual.edu.mx