



Gobierno del  
Estado de  
México



ESTADO DE  
MÉXICO  
¡El poder de servir!

EDUCACIÓN

SECRETARÍA DE EDUCACIÓN, CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN



"2024. Año del Bicentenario de la Erección del Estado Libre y Soberano de México"

## **PROGRAMA EDUCATIVO DE LICENCIATURA EN NEGOCIOS Y MERCADOTECNIA. CON ESPECIALIZACIÓN EN TÉCNICO SUPERIOR UNIVERSITARIO EN MERCADOTECNIA.**

El Licenciado en Negocios y Mercadotecnia cuenta con las competencias profesionales necesarias para su desempeño en el campo laboral, en el ámbito local, regional, nacional e internacional.

El Licenciado en Negocios y Mercadotecnia se distingue por poseer las competencias profesionales esenciales que respaldan su desempeño con éxito en el dinámico entorno laboral, abarcando tanto el ámbito local, como el regional, nacional e internacional. Este perfil integral no sólo se ajusta a las demandas actuales del sector, sino que también anticipa y se adapta a las transformaciones y desafíos emergentes de la Licenciatura en Negocios y Mercadotecnia. Su capacidad para integrar conocimientos técnicos especializados, habilidades analíticas y una visión innovadora lo posiciona como un profesional altamente cualificado y preparado para contribuir significativamente al avance de la disciplina y a la resolución eficiente de problemáticas complejas en distintos contextos.

El Licenciado en Negocios y Mercadotecnia posee las competencias profesionales necesarias para desarrollarse en el campo laboral, en las áreas Comercial, Mercadotecnia, Publicidad, Desarrollo de Productos, Innovación Comercial, Planeación y Evaluación de Proyectos, Ventas, Relaciones Públicas y Mercadotecnia Digital.

Habilidades en áreas como planeación estratégica, la investigación de mercados, el desarrollo de productos, la gestión de marcas, la publicidad, las relaciones públicas, el marketing digital y la gestión de ventas, así como las tecnologías de la información aplicada a mercadotecnia e Inteligencia artificial para negocios. Además, de la comunicación en un segundo idioma.

Herramientas analíticas para la toma de decisiones comerciales, comprender el comportamiento del consumidor y tener habilidades para el desarrollo de estrategias de marketing digital.

Capacidad para trabajar en equipos multidisciplinarios y posean una visión global del entorno empresarial.

### **COMPETENCIAS PROFESIONALES**

Las competencias profesionales son las destrezas y actitudes que el Licenciado debe desarrollar en su área profesional, adaptándose a nuevas situaciones, así como transferir, si es necesario, sus conocimientos, habilidades y actitudes a áreas profesionales relacionadas a su formación para el logro de objetivos.

#### **Competencias Base:**





**"2024. Año del Bicentenario de la Erección del Estado Libre y Soberano de México"**

Gestionar, desarrollar y evaluar el proceso de la comercialización de productos y servicios, a través de la implementación de planes estratégicos, con enfoque a la creación de unidades estratégicas de negocios, utilizando modelos sostenibles e innovadores para la consolidación y rentabilidad de las organizaciones.

**Competencias Transversales:**

Determinar el curso de acciones basado en la reflexión, un sistema de valores personal, profesional y social, con responsabilidad social y respeto a la diversidad y los derechos humanos, contribuyendo así al desarrollo humano y el mejoramiento del entorno.

Emplear habilidades socioemocionales en la regulación de emociones, resolución de conflictos, creación de relaciones positivas, toma de decisiones responsable y comunicación asertiva para alcanzar metas personales y profesionales.

Desarrollar la capacidad de pensamiento crítico y creativo, fomentando habilidades para resolver problemas, tomar decisiones informadas y generar ideas innovadoras.

Determinar su actuar personal, profesional y social basado en principios, juicios y códigos éticos, propios y organizacionales, para orientar y fortalecer su comportamiento profesional y social.

Desarrollar liderazgo en los procesos de gestión de personal mediante el fomento de habilidades interpersonales, motivación, comunicación organizacional, capacidad de delegar y orientar adecuada y eficazmente para la integración y conducción de equipos de alto desempeño.

Desarrollar la habilidad para identificar, analizar y resolver problemas de manera efectiva y estratégica, liderando eficazmente, enfrentando desafíos, tomando decisiones informadas y contribuyendo al éxito organizacional con responsabilidad social.

Comunicar sentimientos, pensamientos, conocimientos, experiencias, ideas, reflexiones, opiniones, en los ámbitos públicos, personal, educacional y ocupacional, productiva y receptivamente en el idioma inglés de acuerdo con el nivel B1, usuario independiente, del Marco de Referencia Europeo para contribuir en el desempeño de sus funciones en su entorno laboral, social y personal.

**Competencias Específicas:**

Gestionar el proceso de comercialización de productos y/o servicios a partir del diagnóstico de mercado, condiciones del entorno, estrategias de venta y herramientas administrativas, con la finalidad de satisfacer las necesidades del cliente, apegados a la legislación vigente para contribuir a la competitividad, posicionamiento nacional e internacional de la organización, así como el impacto y desarrollo social y económico de la región.





**"2024. Año del Bicentenario de la Erección del Estado Libre y Soberano de México"**

Desarrollar e implementar planes estratégicos con enfoque a la creación de unidades estratégicas de negocios a partir del análisis situacional del entorno, la mezcla de mercadotecnia, las políticas internas y la normatividad vigente, para contribuir al logro de objetivos organizacionales y a una posición competitiva en el ámbito nacional e internacional, fomentando la economía social y solidaria.

Evaluar unidades estratégicas de negocios a través de modelos estratégicos sostenibles e innovadores que busquen fortalecer la economía social y solidaria en mercados nacionales e internacionales, y aplicar la legislación vigente, considerando las tendencias del entorno globalizado para contribuir a la consolidación y rentabilidad de las organizaciones.

### ESCENARIOS DE ACTUACIÓN

El egresado de la Licenciatura en Negocios y Mercadotecnia podrá desenvolverse en las siguientes unidades productivas y sociales tales como:

- Instituciones públicas y privadas del sector industrial, comercial o de servicios.
- Agencias de mercadotecnia, investigación de mercados y de publicidad.
- Empresas encargadas de suministrar servicios especializados en mercadotecnia.
- Instituciones y organismos públicos relacionados con la comunicación.
- Unidades estratégicas de negocios.
- Cámaras u Organismos del área de comercio internacional.
- Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.
- En el área comercial de instituciones bancarias, financieras y de seguros.
- Ventas independientes.
- Ventas al mayoreo y menudeo.
- Distribuidoras comerciales.
- Organizaciones no gubernamentales.
- Su propia empresa.
- Asesor Independiente.

### OCUPACIONES PROFESIONALES

El egresado de la Licenciatura en Negocios y Mercadotecnia podrá desempeñarse atendiendo los siguientes puestos de trabajo:

- Director comercial.





**"2024. Año del Bicentenario de la Erección del Estado Libre y Soberano de México"**

- Gerente de mercadotecnia.
- Gerente de publicidad y promoción.
- Asesor en desarrollo de negocios.
- Analista de mercado.
- Gerente a nivel administrativo.
- Coordinador de marca.
- Desarrollo e innovación de nuevos productos.
- Analista de precios.
- Coordinador de finanzas comerciales.
- Community manager.
- Desarrollador de contenido.
- Supervisor comercial.
- Gerente de ventas.
- Coordinador de servicio al cliente.
- Director de su propia empresa.
- Ejecutivo de ventas.
- Coordinador de la fuerza de ventas.
- Coordinador de investigación de mercado.
- Supervisor del área de ventas.
- Coordinador de mercadotecnia.
- Ejecutivo de servicio a clientes.
- Gestor de Networking.
- Emprendedor.

**PERFIL DE NUEVO INGRESO PARA LA LICENCIATURA EN NEGOCIOS Y MERCADOTECNIA EN COMPETENCIAS PROFESIONALES**

El egresado de Educación Media Superior deberá contar con un conjunto de conocimientos, habilidades, actitudes y valores deseables para ser considerado como candidato para cursar estudios de nivel superior con la finalidad de garantizar su formación al terminar sus estudios profesionales.

**PERFIL DE INGRESO DEL ASPIRANTE**

El aspirante al programa educativo en Licenciatura en Negocios y Mercadotecnia de nivel universitario se caracterizará por poseer las siguientes:





**"2024. Año del Bicentenario de la Erección del Estado Libre y Soberano de México"**

**Habilidades y capacidades transversales:**

- Habilidad para indagar, analizar y transmitir información procedente de diversas fuentes.
- Sólidas bases en matemáticas, estadística y economía.
- Comprensión de conceptos básicos de contabilidad y finanzas.
- Dominio del idioma español y manejo básico del inglés.
- Habilidad para el uso de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC).
- Habilidad para la investigación y el análisis de datos.
- Habilidad para escuchar, interpretar y expresar mensajes en distintos contextos.
- Capacidad para expresar de forma clara sus ideas tanto oral como escrita.
- Capacidad para resolver problemas a partir de métodos establecidos.
- Capacidad de trabajar de manera colaborativa para el cumplimiento de metas.
- Fomentar la inclusión, reconocimiento y respeto por la diversidad cultural, de creencias, valores, ideas, prácticas sociales y de género.
- Interés por participar con una conciencia cívica y ética en la vida de su comunidad, región, entidad, México y el mundo.

**Habilidades y capacidades específicas del perfil de ingreso:**

- Pensamiento Lógico y Analítico: Capacidad para analizar datos y generar soluciones mediante el razonamiento lógico, especialmente en áreas como matemáticas, estadística, economía, administración y comunicación.
- Habilidad en Tecnología y Multimedia: Destreza en el manejo de equipos informáticos y software ofimático, así como en herramientas de diseño y multimedia, fundamentales en la actualidad empresarial.
- Interés y Vocación Empresarial: Pasión por el entorno empresarial y los negocios, con enfoque en estrategias de mercadotecnia, gestión y comercialización de bienes y servicios.
- Trabajo en Equipo y Liderazgo: Habilidad para colaborar en equipos multidisciplinarios, liderar proyectos y resolver problemas con pensamiento crítico y proactivo.
- Habilidades de Comunicación y de Relaciones Públicas: capacidad para comunicarse de manera efectiva oralmente y por escrito, reconocimiento de las necesidades del cliente y habilidades en relaciones públicas.
- Capacidad para adaptarse a entornos cambiantes y gestionar la incertidumbre: implica ser flexibles, tener una mentalidad abierta tanto a diferentes culturas como a mercados, estar dispuestos a aprender y adecuar estrategias

**CICLOS FORMATIVOS**

La estructura del Plan de Estudios se conforma de tres ciclos de formación:





**"2024. Año del Bicentenario de la Erección del Estado Libre y Soberano de México"**

- I. Primer ciclo de formación: se integra por los cuatrimestres 1o., 2o. y 3o. con un total de 1,575 horas, equivalente a 98.43 créditos académicos.
- II. Segundo ciclo de formación: se integra por los cuatrimestres 4o., 5o. y 6o. con un total de 1,650 horas, equivalente a 103.12 créditos académicos. En el sexto cuatrimestre se realizará la estadía con una duración de 600 horas.
- III. Tercer ciclo formativo: se integra por los cuatrimestres 7o., 8o., 9o. y 10o. con un total de 2,175 horas, equivalente a 135.93 créditos académicos. En el décimo cuatrimestre se realizará la estadía con una duración de 600 horas.

Al culminar el primer ciclo de formación la Universidad emitirá la constancia de competencia profesional correspondiente que acredita el logro de las competencias adquiridas en este ciclo.

Al concluir el segundo ciclo de formación, la Universidad emitirá el título profesional del nivel educativo de Técnico Superior Universitario, que deberá acompañarse con el documento de certificado de calificaciones y el suplemento al título.

Con la conclusión del tercer ciclo de formación, la Universidad emitirá el título profesional del nivel educativo de Licenciatura, que deberá acompañarse con el documento de certificado de calificaciones y el suplemento al título.

## REQUISITOS DE INGRESO

### Requisitos para el prerregistro

1. Original del formato de prerregistro.
2. Original del acta de nacimiento certificada.
3. Copia del certificado de secundaria.
4. Original del certificado de bachillerato. En caso de no contar con el certificado de bachillerato, presentar original de constancia del bachillerato concluido con promedio o historial académico oficial (documento con calificaciones de primero a sexto semestre).
5. Original del comprobante de domicilio (luz, teléfono, agua o predial), con vigencia no mayor a 3 meses.
6. Clave Única del Registro de Población (CURP).
7. Original del certificado médico emitido por una institución pública del sector salud, con vigencia no mayor a 30 días.
8. Original de identificación oficial (INE/IFE, pasaporte o cartilla de SMN), con foto y firma del interesado.
9. Una fotografía tamaño infantil (blanco y negro o a color).

### Requisitos para la inscripción





**"2024. Año del Bicentenario de la Erección del Estado Libre y Soberano de México"**

1. Original y 2 copias del acta de nacimiento certificada y actualizada no mayor a seis meses.
2. Original y 2 copias del certificado de Bachillerato/ en caso de no contar con el certificado presentar constancia de término del bachillerato.
3. Copia del certificado de Secundaria.
4. Copia del comprobante de domicilio.
5. Copia de la clave CURP ampliada a tamaño carta.
6. Copia del comprobante del Número de Seguridad Social Único (NSS Ordinario) permanente asignado por el IMSS.
7. Original del Certificado médico emitido por una institución pública del sector salud, con vigencia no mayor a 30 días.
8. 2 fotografías tamaño infantil (blanco y negro o a color).
9. Comprobantes de pago por concepto de inscripción alumnos, cuota cuatrimestral, credencial alumnos.
10. Copia de identificación oficial con fotografía (INE/IFE, pasaporte o cartilla de SMN), con foto y firma del interesado/a.

#### **TURNO Y HORARIO**

Matutino: De 7:00 a 15:00 horas.

Vespertino: De 14:00 a 22:00 horas.

#### **PLAN DE ESTUDIOS**

##### **Cuatrimestre 1**

- INGLÉS I
- DESARROLLO HUMANO Y VALORES
- MERCADOTECNIA
- MATEMÁTICAS
- INFORMÁTICA
- FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACIÓN Y ENTORNO EMPRESARIAL
- COMUNICACIÓN Y HABILIDADES DIGITALES

##### **Cuatrimestre 2**

- INGLÉS II
- HABILIDADES SOCIOEMOCIONALES Y MANEJO DE CONFLICTOS
- ESTADÍSTICA I
- PLANEACIÓN ESTRATÉGICA
- CONTABILIDAD PARA NEGOCIOS





"2024. Año del Bicentenario de la Erección del Estado Libre y Soberano de México"

- COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR
- ECONOMÍA

#### Cuatrimestre 3

- INGLÉS III
- DESARROLLO DEL PENSAMIENTO Y TOMA DE DECISIONES
- LEGISLACIÓN COMERCIAL
- ESTADÍSTICA II
- SISTEMA DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS I
- ESTRATEGIAS DE PRODUCTO Y PRECIO
- PROYECTO INTEGRADOR I

#### Cuatrimestre 4

- INGLÉS IV
- ÉTICA PROFESIONAL
- MEZCLA PROMOCIONAL
- DISEÑO DIGITAL Y MULTIMEDIA
- SISTEMA DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS II
- GESTIÓN DE VENTAS
- ADMINISTRACIÓN DEL TIEMPO

#### Cuatrimestre 5

- INGLÉS V
- LIDERAZGO DE EQUIPOS DE ALTO DESEMPEÑO
- LOGÍSTICA Y DISTRIBUCIÓN
- MERCADOTECNIA DE SERVICIOS
- MERCADOTECNIA DIGITAL I
- MERCADOTECNIA ESTRATÉGICA
- PROYECTO INTEGRADOR II

#### Cuatrimestre 6

- ESTADÍA

#### Cuatrimestre 7

- INGLÉS VI
- HABILIDADES GENERALES
- ESTADÍSTICA APLICADA A LOS NEGOCIOS







"2024. Año del Bicentenario de la Erección del Estado Libre y Soberano de México"

- MERCADOTECNIA INTERNACIONAL
- DESARROLLO DE NUEVOS PRODUCTOS
- TENDENCIAS DEL MERCADO Y CONSUMIDOR GLOBAL
- PLANEACIÓN Y ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO

#### Cuatrimestre 8

- INGLÉS VII
- MERCADOTECNIA DIGITAL II
- INTELIGENCIA DE MERCADOS
- GESTIÓN DE LA CALIDAD
- INTELIGENCIA FINANCIERA.
- ADMINISTRACIÓN DE LA PRODUCCIÓN
- GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

#### Cuatrimestre 9

- INGLÉS VIII
- CULTURA EMPRENDEDORA
- CADENA DE SUMINISTROS
- PLAN DE NEGOCIOS
- COMUNICACIÓN INTEGRAL DE LA MERCADOTECNIA
- DERECHO CORPORATIVO
- PROYECTO INTEGRADOR II

#### Cuatrimestre 10

- ESTADÍA

#### CONTACTO

**M. en C. Armando Lule Peralta.**  
Director de la División de Comercialización.

Circuito Universidad Tecnológica s/n, Col. Benito Juárez, Nezahualcóyotl, Estado de México, C.P. 57000.

[div.comercializacion@utn.edu.mx](mailto:div.comercializacion@utn.edu.mx)

Teléfono: 5557169761 / 5557169762

