

¿Por qué estudiar en la UTN?

- Institución de educación superior creada en septiembre de 1991, con experiencia de más de 33 años en la formación de egresadas y egresados competentes, con un alto sentido de responsabilidad social.
- Programas educativos diseñados en el marco del nuevo modelo educativo.
- Modelo educativo 40% teórico y 60% práctico, que permite un equilibrio entre el desarrollo de competencias del saber con el saber hacer.
- Tres periodos de ingreso al año (febrero, junio y octubre).
- Servicios de apoyo a las y los estudiantes:
 - Atención médica inicial.
 - Talleres deportivos y culturales.
 - Programa institucional de tutoría.
 - Biblioteca.
 - Estímulos al desempeño académico (becas).
 - Movilidad académica entre universidades del Subsistema Tecnológico.
- Turnos:
 - Matutino: de 7:00 a 15:00 horas.
 - Vespertino: de 14:00 a 22:00 horas.



¡Acércate y conócenos!

Consulta nuestra oferta educativa:



¡Más de 33 años formando
profesionistas competitivos!



www.utm.edomex.gob.mx



/OficialUTN



@OficialUTN

Informes:



55 1397 15 90

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



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA
DE NEZAHUALCÓYOTL
"TIEMPO, CREACIÓN Y PENSAMIENTO"



Licenciatura en Negocios y Mercadotecnia

con especialización en Técnico
Superior Universitario en
Mercadotecnia

CE: 205/F/174/25



EDUCACIÓN
SECRETARÍA DE EDUCACIÓN, CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN



Perfil de nuevo ingreso

La y el egresado de educación media superior deberá contar con un conjunto integral de conocimientos, habilidades, actitudes y valores que sean deseables para ser considerado como candidato(a) apto para cursar estudios de nivel superior, con la finalidad de garantizar su formación al terminar sus estudios profesionales.

¿Qué ocupación profesional puedo obtener?

El/la egresado(a) de la Licenciatura en Negocios y Mercadotecnia podrá desempeñarse en los siguientes puestos:

- Director(a) Comercial.
- Gerente de Mercadotecnia.
- Gerente de Publicidad y Promoción.
- Asesor(a) en Desarrollo de Negocios.
- Analista de Mercado.
- Gerente a Nivel Administrativo.
- Coordinador(a) de Marca.
- Desarrollo e Innovación de Nuevos Productos.
- Analista de Precios.
- Coordinador(a) de Finanzas Comerciales.
- Community Manager.
- Desarrollador(a) de Contenido.
- Supervisor(a) Comercial.
- Gerente de Ventas.
- Coordinador(a) de Servicio al Cliente.
- Director(a) de su Propia Empresa.
- Ejecutivo(a) de Ventas.
- Coordinador(a) de la Fuerza de Ventas.
- Coordinador(a) de Investigación de Mercado.
- Supervisor(a) del Área de Ventas.
- Coordinador(a) de Mercadotecnia.
- Ejecutivo(a) de Servicio a Clientes.
- Gestor(a) de Networking.
- Emprendedor.



¿Dónde podrás trabajar?

La y el egresado(a) de la Licenciatura en Negocios y Mercadotecnia podrá desenvolverse en las siguientes unidades productivas y sociales:

- 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 relacionadas con la comunicación y organismos públicos.
- 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.
- Propia empresa.
- Asesor (a) independiente.

Plan de estudios

Duración 3 años 4 meses,
Modalidad presencial.

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
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
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 III

CUATRIMESTRE 10

ESTADÍA

