

**PROGRAMA ACADÉMICO: LIC. EN RELACIONES COMERCIALES**

MAPA CURRICULAR POR NIVELES CON CRÉDITOS SATCA																								
NIVEL																								
V																								
					Servicio Social		ELECTIVA		Dirección Estratégica Comercial		Planeación Estratégica de la Comunicación Integral		Proyecto de Investigación Aplicada		Administración de Productos y Servicios **		Medición y Desarrollo de los Mercados		Taller de Desarrollo de Negocios					
					9.6		11.0		54/36 5.2		54/36 5.2		36/72 4.1		54/54 6.1		54/36 5.2		54/36 5.2		51.6			
IV	OPTATIVA B		OPTATIVA C		Estudio e Interpretación de Estados Financieros		Compras		Mercadotecnia Directa **		Canales de Distribución y Logística		Medios Promocionales de Venta		Aplicaciones de Informática Comercial **		Investigación de Mercados Aplicada		Administración de Ventas					
	54/36	5.2	54/36	5.2	54/18	4.3	36/36	4.1	54/54	6.1	36/36	4.1	36/54	5.0	54/72	7.0	54/36	5.2	54/36	5.2	51.4			
III					OPTATIVA A		Investigación de Mercados Cuantitativa y Cualitativa		Mercadotecnia Analítica **		Venta Especializada		Crédito y Cobranzas		Técnicas y Habilidades de Venta		Tendencias Económicas Globales		Macroeconomía					
					54/36	5.2	36/54	5.0	54/54	6.1	54/36	5.2	36/54	5.0	54/36	5.2	54/36	5.2	54/36	5.2	42.1			
II	Relaciones Públicas		Costos de Comercialización		Medios Publicitarios		Sistemas de Información de Mercadotecnia		Introducción a la Comunicación Integral		Comportamiento del Consumidor **		Introducción a la Venta		Estadística Aplicada		Taller de Manejo de Base de Datos		Derecho Mercantil		Método Estadístico			
	36/36	4.1	36/36	4.1	54/36	5.2	36/54	5.0	54/36	5.2	54/54	6.1	54/36	5.2	36/54	5.0	36/54	5.0	54/36	5.2	54/36	5.2	55.3	
I	Comunicación Oral y Escrita		Tecnologías de Información y Comunicación		Desarrollo Sustentable		Solución de Problemas y Creatividad		Fundamentos de Economía		Fundamentos de Administración		Fundamentos de Comportamiento Organizacional		Fundamentos de Contabilidad		Fundamentos de Mercadotecnia		Seminario de Investigación		Fundamentos de Derecho		Matemáticas para Negocio	
	36/36	4.1	18/72	4.7	36/36	4.1	36/36	4.1	18/54	3.8	18/54	3.8	18/90	5.6	18/54	3.8	18/54	3.8	18/72	4.7	54/0	3.4	36/54	5.0

	ÁREA DE FORMACIÓN INSTITUCIONAL	17.0
	ÁREA DE FORMACIÓN CIENTÍFICA BÁSICA	64.7
	ÁREA DE FORMACIÓN PROFESIONAL	112.8
	ÁREA DE FORMACIÓN TERMINAL Y DE INTEGRACIÓN	56.8
		251.3

\*\* Unidades de aprendizaje con acompañamiento de inglés técnico

## **OPTATIVA A**

- E-Commerce
- Manejo Estratégico de Proveedores
- Investigación de Operaciones para la Toma de Decisiones
- Mercadotecnia Internacional
- Mercadotecnia Política
- Mercadotecnia Ecológica
- Desarrollo Humano Integral

## **OPTATIVA B**

- Ventas Estratégicas y Factor Humano
- Estrategia de Venta Directa
- Estrategia de Mercadotecnia Digital
- Mercadotecnia Estratégica
- Manejo de Patentes y Marcas
- Franquicias y Licencias
- Procesos Mercantiles Internacionales
- Administración Avanzada de Crédito y Cobranzas

## **OPTATIVA C**

- Administración Detallista
- Elementos de Mercadotecnia Interactiva
- Taller de Competitividad Empresarial
- Comercialización Avanzada
- Taller de Habilidades Directivas
- Taller de Comunicación Integral
- Dirección de Operaciones Logísticas
- Presentación de Proyectos para la Dirección Estratégica
- Temas Avanzados de Mercadotecnia



# Mapa de Trayectoria Académica de L. R. C.

Elaborado por la ESCA Santo Tomás y la ESCA Tepepan

