

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN COMERCIAL

FACULTAD DE NEGOCIOS

CARRERAS PARA GENTE QUE TRABAJA

LICENCIADOS POR SUNEDU

► ¿POR QUÉ ELEGIR UPN?



Obtuvimos la acreditación
institucional internacional
en todos nuestros campus.



9 de cada 10
egresados mejoraron su
situación laboral*.



Convalidación
en caso tengas estudios previos
podrás convalidar cursos**



Horarios flexibles
para que puedas manejar mejor
tus tiempos y cumplir tus objetivos

► ¿QUÉ SERÁS CAPAZ DE HACER?

- Formularás y evaluarás planes comerciales y estratégicos.
- Gestionarás equipos comerciales.
- Realizarás pronósticos comerciales en diferentes escenarios.
- Planificarás y coordinarás las actividades de la fuerza de ventas.
- Potenciarás el talento humano en la organización.
- Diseñarás e implementarás proyectos comerciales.
- Identificarás y optimizarás los procesos de negocio de las organizaciones.

► REQUISITOS

A

Haber aprobado todas las asignaturas y obtenido el creditaje correspondiente de acuerdo al plan curricular de la carrera profesional cursada y vigente al momento de su egreso.

B

Elaborar y aprobar un trabajo de investigación.

C

Haber demostrado el dominio de un segundo idioma, de acuerdo al reglamento de grados y títulos vigente.

MALLA CURRICULAR *

<p>CICLO 01 21 CRED.</p> <ul style="list-style-type: none"> > Complementos de matemática > Comunicación 1 (v) > Pre Beginner 1 (v) > Introducción a la gestión comercial > Administración > Responsabilidad social 	<p>CICLO 02 21 CRED.</p> <ul style="list-style-type: none"> > Matemática básica (v) > Comunicación 2 (v) > Contabilidad general > Pre Beginner 2 (v) > Negociación comercial > Desarrollo del talento (v) 	<p>CICLO 03 18 CRED.</p> <ul style="list-style-type: none"> > Psicología de la felicidad (v) > Herramientas informáticas (v) > Microeconomía para administradores (v) > Matemática 1 > Comunicación 3 > Proyecto social
<p>CICLO 04 20 CRED.</p> <ul style="list-style-type: none"> > Probabilidad y estadística (v) > Costos y presupuestos > Metodología universitaria (v) > Marketing > Negocios digitales > English for business 	<p>CICLO 05 22 CRED.</p> <ul style="list-style-type: none"> > Informática para negocios > Metodología de la investigación (v) > Diseño organizacional y procesos > Gestión de la cadena de suministros > Gestión de recursos humanos (v) > Administración financiera (v) > Empleabilidad (v) 	<p>CICLO 06 21 CRED.</p> <ul style="list-style-type: none"> > Administración de sueldos y compensaciones > Negocios internacionales > Legislación comercial > Comportamiento organizacional (v) > Investigación cualitativa
<p>CICLO 07 21 CRED.</p> <ul style="list-style-type: none"> > Investigación cuantitativa > Supervisión de ventas > Comportamiento del consumidor (v) > Práctica preprofesional (v) 	<p>CICLO 08 20 CRED.</p> <ul style="list-style-type: none"> > Dirección de ventas, procesos e indicadores > Prospección comercial > Proyectos de inversión (v) > Ergonomía comercial 	<p>CICLO 09 18 CRED.</p> <ul style="list-style-type: none"> > Plan de marketing > Taller de tesis 1 (v) > Electivo 1
<p>CICLO 10 18 CRED.</p> <ul style="list-style-type: none"> > Auditoría comercial > Taller de tesis 2 (v) > Electivo 2 		



* La universidad se reserva el derecho de cerrar una carrera en caso no se alcance el mínimo de 15 estudiantes matriculados. Esta malla es aplicada inclusive para estudiantes reingresantes. Estructura curricular y docentes referenciales - sujeto a cambios. La universidad tiene la facultad de asignar a los estudiantes cursos en línea según disponibilidad o capacidad de ciclo.

(v) Curso virtual en 16 semanas.