



OPTIMIS
duos MUNDI
Instituto de Estudios Universitarios



Licenciatura en Desarrollo Humano, Mercadotecnia y Promoción

PERFIL DE INGRESO

El aspirante al plan y programas de estudio de la Licenciatura en Desarrollo Humano, Mercadotecnia y Promoción deberá contar en la medida de lo posible con las características siguientes:

Conocimientos

- Conceptos básicos de mercadotecnia,
- Uso básico de herramientas tecnológicas, y
- Uso básico de procesadores de texto, hojas de cálculo y presentaciones electrónicas.

Habilidades

- Contar con habilidad para diseñar,
- Uso y adaptabilidad a nuevos programas relacionados con la tecnología,
- Ser prácticos, ordenados y hábiles,
- Uso de herramientas y aplicación de metodologías,
- Identificar intereses y necesidades de las personas,
- Creativas para la creación de nuevos servicios y productos,
- Capacidad de planeación y organización de su tiempo y trabajo,
- Pensamiento analítico,
- Organización de datos y procesos de evaluación, y
- Comprensión de textos y escritura.

Actitudes y valores

- Disposición y apertura a nuevas ideas,
- Visión amplia e interdisciplinaria y de entrega al estudio, y
- Empatía dentro del trabajo en equipo.



www.institutoodm.com

 C. Eugenio Garza Sada #701, Col. Loma Alta,
Jesús María, Aguascalientes. C.P. 20920.
 Contacto: **449 125 20 72**
 direccioncomercial@innovacalidad.com



Licenciatura en Desarrollo Humano, Mercadotecnia y Promoción

El egresado del plan de estudios de la Licenciatura en Desarrollo Humano, Mercadotecnia y Promoción será capaz de aplicar y diseñar estrategias de mercado para mejorar los resultados de la empresa en función de las experiencias y expectativas de los clientes, lo anterior con ayuda de herramientas precisas de mercado y promoción, con la finalidad de aplicar ideas innovadoras y la práctica de su profesión de forma ética y con sentido común de su desarrollo pleno como ser humano.

Por lo que se requiere promover los siguientes conocimientos, capacidades y habilidades, y actitudes y valores:

Conocimientos sobre:

- El diseño, desarrollo y análisis de investigación de mercado para tomar decisiones,
- Procesos de evaluación sobre los de comportamientos de consumidores con el fin de determinar necesidades y oportunidades,
- La leyes en materia de mercadotecnia para su desarrollo ético,
- Las tecnologías dentro de la mercadotecnia y los negocios digitales,
- La importancia de los canales de distribución dentro de las empresas,
- Referentes teóricos sobre el neuro marketing,
- Tendencias dentro de la mercadotecnia y promoción para el conocimiento del entorno,
- Teorías de la comunicación estratégica y su relación con la publicidad,
- La importancia de la comunicación estratégica y la publicidad de las empresas para promover mejores relaciones entre las empresas,
- Procesos para el diseño de nuevos productos y servicios para el mercado,
- Principales estrategias para la administración del capital emocional,
- La importancia de resolver problemas a través de su capacidad de abstracción, análisis y síntesis,
- Los tipos de relaciones en las organizaciones que pueden ser benéficas para su crecimiento personal y laboral,
- Elementos básicos de las creencias humanas,
- Sustentar los conceptos y enfoques del desarrollo humano para una mejor promoción y proyección, y
- Conocimiento razonado del desarrollo humano

Capacidades y habilidades para:

- Realización de investigación de mercado que ayudarán para la toma de decisiones,
- Analizar y evaluar los comportamientos de los consumidores,
- Determinar necesidades y oportunidades de mercado,
- Aplicar las TIC en la mercadotecnia y la tendencia en los nuevos modelos de negocio digital,
- Desarrollar estrategias de comunicación y publicidad para el posicionamiento de las marcas,
- Proporcionar y asesorar en la forma de comercializar productos y servicios,
- Aplicar las leyes existentes en materia de publicidad y mercadotecnia,
- Diseñar propuestas de comunicación estratégica y publicidad para el posicionamiento de marcas y productos,
- Implementar estrategias con conocimientos del neuro marketing para nuevos productos y servicios para el mercado,
- Aprende de manera autónoma y muestra incitativa para auto-regularse y fortalecer su desarrollo personal,
- Entablar conversaciones adecuadamente de manera oral y escrita en su propia lengua,
- Resolver problemas a través de su capacidad de abstracción, análisis y síntesis,
- Aplicar en la vida diaria los enfoques del desarrollo humano, y
- Aplicar correctamente el conocimiento razonado del desarrollo humano.

Actitudes y valores sobre:

- Pensamiento crítico y analítico,
- Trabajo en equipo,
- Resolución efectiva de problemas,
- Creatividad e innovación,
- Comunicación efectiva, y
- Sentido de orden y organización.



LIC. EN DESARROLLO HUMANO, MERCADOTECNIA Y PROMOCIÓN

Mapa Curricular

PRIMER CUATRIMESTRE	SEGUNDO CUATRIMESTRE	TERCER CUATRIMESTRE	CUARTO CUATRIMESTRE	QUINTO CUATRIMESTRE	SEXTO CUATRIMESTRE	SÉPTIMO CUATRIMESTRE	OCTAVO CUATRIMESTRE	NOVENO CUATRIMESTRE
Introducción a las TIC's en el mundo virtual en línea y a distancia* TIT101	Manejo de herramientas informáticas I* THI207	Manejo de herramientas informáticas II* THI314	Manejo de herramientas informáticas III* THI421	Manejo de herramientas informáticas IV* THI528	Manejo de herramientas informáticas V* THI635	Análisis de tendencias y entendimiento del entorno* LAT742	Sistemas y canales de distribución* LCD848	Casos mercadológicos organizacionales y empresariales* LMO954
Administración del capital emocional* TAC102	Comunicación intrapersonal alineada* TCA208	Análisis de casos de negociación efectiva* TAN315	Liderazgo transformador* TLT422	Visión y planeación estratégica personal* TVP529	Calidad en el servicio y atención al cliente* TCS636	Comportamiento organizacional* LCO743	Publicidad y comunicación estratégica* LPC849	Estrategias mercadológicas exitosas* LEM955
Construcción y reconstrucción de la autoestima* TCR103	Liderazgo intrapersonal* TLA209	Comunicación interpersonal empática* TCE316	Trabajo en equipo* TTE423	Visión y planeación estratégica organizacional* TVO530	Productividad y calidad* TPC637	Comportamiento del consumidor* LCC744	Estratificación de mercados* LEM850	Neuromarketing* LNE956
Potencialización y desarrollo personal* TPD104	Comunicación efectiva orientada a resultados* TCR210	Liderazgo interpersonal* TLE317	Análisis de casos de trabajo en equipo* TAT424	Administración, principios y valores* TAP531	Administración del flujo de efectivo* TAF638	Mercadotecnia de servicios* LMS745	Investigación de mercados* LIM851	Proyecto integrador* LPI957
Inteligencia emocional* TIE105	Análisis transaccional* TAT211	Alineación organizacional* TAO318	Salud laboral* TSL425	Administración del capital intelectual* TCI532	Mercadotecnia, promoción y publicidad* TMP639	Marco legal y ético de la mercadotecnia* LML746	Diseño de nuevos productos y servicios* LDP852	Proyecto de aplicación* LPA958
Gestión de las emociones* TGE106	Manejo de conflictos* TMC212	Análisis de casos de liderazgo integral* TAL319	Manejo del estrés* TME426	Economía de dones y talentos* TED533	Administración y alineación del capital humano* TAA640	Mercadotecnia y negocios digitales* LND747	Administración y estrategia del producto y marca* LPM853	
	Negociación* TNE213	Administración del tiempo* TAT320	Análisis y resolución de problemas* TAR427	Desarrollo de la creatividad y ventajas competitivas sostenibles* TDC534	Ventas y comercialización* TVC641			

Tronco común



Licenciatura en Desarrollo Humano, Mercadotecnia y Promoción



GENERALES

Duración: 6 cuatrimestres (2 años)

Horarios: 24/7, es decir, los contenidos ya están en la plataforma, tu eliges tus propios tiempos de estudio

Titulación:

1. Promedio mayor a 9
2. Examen general
3. Memoria de experiencia profesional
4. Diplomado



ÁREAS LABORALES

- Agencias de publicidad.
- Consultorías de mercadotecnia.
- Equipos de investigación de mercados.
- Equipos creativos.
- Marketing Educativo.
- Medios de comunicación.
- Instituciones públicas y privadas



www.institutoodm.com