

El perfil de las áreas de formación tendrá como base la formación científica, en arte, social, humanista, ética y totalmente innovadora, siendo transversal, para lo cual se cuenta con el plan curricular.

Única escuela bilingüe de **MARKETING GLOBAL** >>en la región<<

VENTAJA DIFERENCIAL

¿Por qué estudiar la carrera en la URP?

- ▶ Única Escuela bilingüe de marketing en la región.
Plana docente nacional e internacional.
- ▶ Instalaciones de última generación ad-hoc para la formación del profesional en Marketing Global: aulas, laboratorios, estudios y biblioteca virtual.
- ▶ Plan Curricular único en el mercado.
Desarrollo de las inteligencias múltiples en el proceso de formación.

CRÉDITOS	
CURSOS BÁSICOS	35
CURSOS DE ESPECIALIDAD	154
CURSOS ELECTIVOS	11
TOTAL DE CRÉDITOS	200



MARKETING GLOBAL
Y ADMINISTRACIÓN COMERCIAL

GLOBAL MARKETING & BUSINESS MANAGEMENT



El mundo te espera

INFO

www.urp.edu.pe
Telf.: 445 4890 / 241 2797 / 447 6444
Anexos: 0600 / 0601 / 0603
Central: 708 0000
Campus: Av. Benavides 5440 / Santiago de Surco
OFICINA CENTRAL DE ADMISIÓN



¿Por qué estudiar MARKETING GLOBAL Y ADMINISTRACIÓN COMERCIAL?

Las necesidades y exigencias del mercado actual global, la aparición de los países emergentes BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica), la globalización de los mercados, el incremento del comercio global, el crecimiento vigoroso de las economías de los países del tercer mundo y enfrentar la crisis económica mundial, hace que las empresas busquen desarrollar estrategias más creativas y efectivas para consolidar los mercados actuales y conquistar los potenciales. Para ello, las organizaciones deberán incorporar talento humano especializado y con visión global, con sólidos valores, conocedores y comprometidos con la realidad socio-cultural, a través del diseño y comercialización de productos y servicios altamente competitivos en los mercados globales.

Perfil del EGRESADO

Estará en función a los nuevos conocimientos, corrientes, tendencias y al entorno dinámico nacional e internacional, para lo cual hemos propuesto que se ajuste al modelo SGS (SPECIALIZATION IN GLOBAL STUDIES), la que formará profesionales con una sólida formación ética, con actitudes y conocimientos especializados. Al mismo tiempo nuestros egresados quedarán capacitados profesionalmente para resolver problemas, proponer soluciones y poner en ejecución estrategias en distintas áreas afines al Marketing en organizaciones pequeñas, medianas y grandes.

MISIÓN

Formar profesionales integralmente competitivos, de nivel internacional, a través del mejor programa académico multidisciplinario con énfasis en la investigación aplicada y mecanismos de inserción temprana al mercado; contando con docentes especialistas en sus campos y con la mejor tecnología del medio, atendiendo eficazmente las necesidades empresariales bajo principios éticos y de responsabilidad social

OBJETIVOS DE LA CARRERA

- ▶ Formar profesionales en Marketing Global y Administración Comercial, con competencias de nivel global, y sólidos valores.
- ▶ Aplicar creativamente los conocimientos y las estrategias del Marketing y de la administración comercial.
- ▶ Liderar trabajos de investigación orientados a posicionar productos y servicios peruanos.

VALORES

- Creatividad
- Honestidad
- Responsabilidad Social



SEMESTRE I	SEMESTRE II	SEMESTRE III	SEMESTRE IV	SEMESTRE V
Administración de Negocios	Planeamiento y Organización			
Desarrollo del Talento Humano	Economía para los Negocios		Economía Global	Comercio Global
Matemática	Matemática II	Estadística General	Estadística Aplicada	Matemática Financiera
	Lógica y Filosofía	Tecnología de la Información y Comunicación	Contabilidad I	Contabilidad II
Taller de Comunicación Oral y Escrita I	Taller de Comunicación Oral y Escrita II	Recursos Naturales y Medio Ambiente		
Taller de Métodos de Estudio Universitario	Psicología General	Realidad Nacional	Derecho Empresarial I	Derecho Empresarial II
Actividades Artísticas y Deportivas	Formación Histórica del Perú	Historia de la Civilización		Taller Sistema de Información del Mercado Global
Antropomarketing Holístico	Historia del Marketing	Análisis del Consumidor	Investigación de Mercados Globales	Marketing Estratégico
Inglés I	Inglés II	Inglés III Co-curricular	Inglés IV Co-curricular	Inglés V Co-curricular

SEMESTRE VI	SEMESTRE VII	SEMESTRE VIII	SEMESTRE IX	SEMESTRE X
Gestión del Talento Humano	Administración Comercial I	Administración Comercial II		
Negocios Globales	Taller de Gestión de Producto	Taller de Estrategia de Precios	Supply Chain Management	Gerencia de Ventas Globales
Costos y Presupuestos		Finanzas Globales	Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión	Gestión de Distribución
	Marketing Industrial	Marketing Global	Gerencia de Marketing	Auditoría de Marketing y Ventas
	Administración Financiera	Taller de Publicidad Global		
Taller de e-Business	Investigación de la Opinión Pública	Taller de e-Marketing	Simulador de Marketing	Consumer Relationship Management - CRM
Neuromarketing	Imagen Corporativa		Tesis I	Tesis II
	Análisis de Medios de Comunicación - E	Posicionamiento de Productos en el Mercado Global - E	Key Account Management - E	
II Idioma Co-curricular	II Idioma Co-curricular	II Idioma Co-curricular	II Idioma Co-curricular	II Idioma Co-curricular

ADMINISTRACIÓN
ECONOMÍA
FORMACIÓN PROFESIONAL
ESTUDIOS BÁSICOS
CONTABILIDAD Y FINANZAS
DERECHO EMPRESARIAL
MARKETING
NEGOCIOS GLOBALES

PLAN CURRICULAR
Único en el mercado

INSERCIÓN RÁPIDA AL
MUNDO LABORAL

Especialista en Administración Comercial

Especialista en Trade Marketing

Especialista en Investigación de Mercados

Especialista en E-Marketing Global

Especialista en Promoción y Publicidad