



Bachillerato en Administración de Negocios con Énfasis en Mercado y Ventas



UNIVERSIDAD AMERICANA

Perfil Profesional

El estudiante de Administración de negocios con énfasis en Mercadeo y Ventas debe contar con habilidades y aptitudes en relaciones humanas, facilidad para comunicarse, capacidad de trabajo en equipo, interés por abordar problemas y buscarles soluciones creativas.

Mercado Laboral

Nuestros graduados son capaces de insertarse en un mercado laboral exigente, dinámico, competitivo y global, tanto en el sector gubernamental como en empresas de la industria, comercio y servicios.

Nuestros graduados están preparados para:

- Ejecutar tareas en las que debe efectuar estudios e investigaciones aplicando técnicas y principios administrativos especializados.
- Desempeñar funciones administrativas en empresas e instituciones en las áreas de Administración, Planificación, Desarrollo Institucional, Evaluación de Proyectos, Mercadeo y Ventas.
- Gerente de Mercadeo de una Organización
- Formular e implementar estrategias y planes de mercadeo para productos y servicios; de acuerdo con la estrategia general de la organización
- Manejar asuntos de alto nivel, así como la investigación, manejo y emisión de criterios profesionales y técnico especializados de administración, investigación de mercado, análisis de factibilidad, posicionamiento de productos y similares.
- Ejecutar labores de dirección y supervisión de un grupo de alto nivel, en donde le corresponde formular y evaluar programas y políticas en el ámbito gerencial.
- Generar un mejor rendimiento administrativo y productividad para la empresa.

Bachillerato en Administración de Negocios con Énfasis en Mercado y Ventas

| | | | | | |
|---|------------------------------------|----------------------------------|--------------------------------------|--|----------------|
| I | Administración General | Contabilidad I | Matemática I | Inglés I | Computación I |
| II | Administración de Recursos Humanos | Contabilidad II | Matemática II | Inglés II | Computación II |
| III | Estadística I | Microeconomía | Matemática Financiera | Legislación Tributaria y Mercantil | |
| IV | Estadística II | Macroeconomía I | Finanzas I | Técnicas de Investigación y Presentación | |
| MÓDULO DE DESARROLLO DE HABILIDADES PROFESIONALES | | | | Pensamiento Crítico | Marca Personal |
| V | Mercadeo I | Contabilidad de Costos I | Producción | Finanzas II | |
| VI | Control Gerencial | Mercadeo II | Introducción a la Publicidad | Legislación Laboral | |
| VII | Estrategia Empresarial | Desarrollo, Producción y Precios | Administración, Metodología y Ventas | Estrategia Publicitaria | |
| VIII | Toma de Decisiones Financieras | Decisiones Gerenciales | Gerencia de Recursos Humanos | Plan de Mercadeo | |
| MÓDULO DE DESARROLLO DE HABILIDADES PROFESIONALES | | | | Emprendedurismo | |

Cada curso tiene el valor de 4 créditos.

MATRÍCULA ABIERTA

SAN PEDRO | CARTAGO | HEREDIA

800-8000-UAM | UAM.AC.CR



UNIVERSIDAD AMERICANA