



PERFIL PROFESIONAL

PARA EL LICENCIADO EN NEGOCIOS Y MERCADOTECNIA EN COMPETENCIAS PROFESIONALES



PRESENTACIÓN

El **Licenciado en Negocios y Mercadotecnia** cuenta con las competencias profesionales necesarias para su desempeño en el campo laboral, en el ámbito local, regional, nacional e internacional.

El **Licenciado en Negocios y Mercadotecnia** se distingue por poseer las competencias profesionales esenciales que respaldan su desempeño con éxito en el dinámico entorno laboral, abarcando tanto el ámbito local, como el regional, nacional e internacional. Este perfil integral no sólo se ajusta a las demandas actuales del sector, sino que también anticipa y se adapta a las transformaciones y desafíos emergentes de la Licenciatura en Negocios y Mercadotecnia. Su capacidad para integrar conocimientos técnicos especializados, habilidades analíticas y una visión innovadora lo posiciona como un profesional altamente cualificado y preparado para contribuir significativamente al avance de la disciplina y a la resolución eficiente de problemáticas complejas en distintos contextos.

El **Licenciado en Negocios y Mercadotecnia** posee las competencias profesionales necesarias para desarrollarse en el campo laboral, en las áreas Comercial, Mercadotecnia, Publicidad, Desarrollo de Productos, Innovación Comercial, Planeación y Evaluación de Proyectos, Ventas, Relaciones Públicas y Mercadotecnia Digital.

Habilidades en áreas como planeación estratégica, la investigación de mercados, el desarrollo de productos, la gestión de marcas, la publicidad, las relaciones públicas, el marketing digital y la gestión de ventas, así como las tecnologías de la información aplicada a mercadotecnia e Inteligencia artificial para negocios. Además, de la comunicación en un segundo idioma.

Herramientas analíticas para la toma de decisiones comerciales, comprender el comportamiento del consumidor y tener habilidades para el desarrollo de estrategias de marketing digital.

Capacidad para trabajar en equipos multidisciplinarios y posean una visión global del entorno empresarial.

ELABORÓ:	DGUTYP	REVISÓ:	DGUTYP	F-DA-05-PE-LIC-33.1
APROBÓ:	DGUTYP	VIGENTE A PARTIR DE:	SEPTIEMBRE DE 2024	



PERFIL PROFESIONAL

PARA EL LICENCIADO EN NEGOCIOS Y MERCADOTECNIA EN COMPETENCIAS PROFESIONALES



COMPETENCIAS PROFESIONALES

Las competencias profesionales son las destrezas y actitudes que el Licenciado debe desarrollar en su área profesional, adaptándose a nuevas situaciones, así como transferir, si es necesario, sus conocimientos, habilidades y actitudes a áreas profesionales relacionadas a su formación para el logro de objetivos.

Competencias Base:

Gestionar, desarrollar y evaluar el proceso de la comercialización de productos y servicios, a través de la implementación de planes estratégicos, con enfoque a la creación de unidades estratégicas de negocios, utilizando modelos sostenibles e innovadores para la consolidación y rentabilidad de las organizaciones.

Competencias Transversales:

- Determinar el curso de acciones basado en la reflexión, un sistema de valores personal, profesional y social, con responsabilidad social y respeto a la diversidad y los derechos humanos, contribuyendo así al desarrollo humano y el mejoramiento del entorno.
- Emplear habilidades socioemocionales en la regulación de emociones, resolución de conflictos, creación de relaciones positivas, toma de decisiones responsable y comunicación asertiva para alcanzar metas personales y profesionales.
- Desarrollar la capacidad de pensamiento crítico y creativo, fomentando habilidades para resolver problemas, tomar decisiones informadas y generar ideas innovadoras.
- Determinar su actuar personal, profesional y social basado en principios, juicios y códigos éticos, propios y organizacionales, para orientar y fortalecer su comportamiento profesional y social.

ELABORÓ:	DGUTYP	REVISÓ:	DGUTYP	F-DA-05-PE-LIC-33.1
APROBÓ:	DGUTYP	VIGENTE A PARTIR DE:	SEPTIEMBRE DE 2024	

PERFIL PROFESIONAL

PARA EL LICENCIADO EN NEGOCIOS Y MERCADOTECNIA

EN COMPETENCIAS PROFESIONALES

- Desarrollar liderazgo en los procesos de gestión de personal mediante el fomento de habilidades interpersonales, motivación, comunicación organizacional, capacidad de delegar y orientar adecuada y eficazmente para la integración y conducción de equipos de alto desempeño.
- Desarrollar la habilidad para identificar, analizar y resolver problemas de manera efectiva y estratégica, liderando eficazmente, enfrentando desafíos, tomando decisiones informadas y contribuyendo al éxito organizacional con responsabilidad social.
- Comunicar sentimientos, pensamientos, conocimientos, experiencias, ideas, reflexiones, opiniones, en los ámbitos públicos, personal, educacional y ocupacional, productiva y receptivamente en el idioma inglés de acuerdo con el nivel B1, usuario independiente, del Marco de Referencia Europeo para contribuir en el desempeño de sus funciones en su entorno laboral, social y personal.

Competencias Específicas:

Gestionar el proceso de comercialización de productos y/o servicios a partir del diagnóstico de mercado, condiciones del entorno, estrategias de venta y herramientas administrativas, con la finalidad de satisfacer las necesidades del cliente, apegados a la legislación vigente para contribuir a la competitividad, posicionamiento nacional e internacional de la organización, así como el impacto y desarrollo social y económico de la región.

Desarrollar e implementar planes estratégicos con enfoque a la creación de unidades estratégicas de negocios a partir del análisis situacional del entorno, la mezcla de mercadotecnia, las políticas internas y la normatividad vigente, para contribuir al logro de objetivos organizacionales y a una posición competitiva en el ámbito nacional e internacional, fomentando la economía social y solidaria.

Evaluar unidades estratégicas de negocios a través de modelos estratégicos sostenibles e innovadores que busquen fortalecer la economía social y solidaria en mercados nacionales e internacionales, y aplicar la legislación vigente, considerando las tendencias del entorno globalizado para contribuir a la consolidación y rentabilidad de las organizaciones.

ESCENARIOS DE ACTUACIÓN

ELABORÓ:	DGUTYP	REVISÓ:	DGUTYP	F-DA-05-PE-LIC-33.1
APROBÓ:	DGUTYP	VIGENTE A PARTIR DE:	SEPTIEMBRE DE 2024	



PERFIL PROFESIONAL

PARA EL LICENCIADO EN NEGOCIOS Y MERCADOTECNIA EN COMPETENCIAS PROFESIONALES



El **Licenciado en Negocios y Mercadotecnia** podrá desenvolverse en las siguientes unidades productivas y sociales tales como:

- Instituciones públicas y privadas del sector industrial, comercial o de servicios.
- Agencias de mercadotecnia, investigación de mercados y de publicidad.
- Empresas encargadas de suministrar servicios especializados en mercadotecnia.
- Instituciones y organismos públicos relacionados con la comunicación.
- Unidades estrategias de negocios.
- Cámaras u Organismos del área de comercio internacional.
- Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.
- En el área comercial de instituciones bancarias, financieras y de seguros.
- Ventas independientes.
- Ventas al mayoreo y menudeo.
- Distribuidoras comerciales.
- Organizaciones no gubernamentales.
- Su propia empresa.
- Asesor Independiente.

OCUPACIONES PROFESIONALES

ELABORÓ:	DGUTYP	REVISÓ:	DGUTYP	F-DA-05-PE-LIC-33.1
APROBÓ:	DGUTYP	VIGENTE A PARTIR DE:	SEPTIEMBRE DE 2024	



PERFIL PROFESIONAL

PARA EL LICENCIADO EN NEGOCIOS Y MERCADOTECNIA EN COMPETENCIAS PROFESIONALES



El **Licenciado en Negocios y Mercadotecnia** podrá desempeñarse atendiendo los siguientes puestos de trabajo:

- Director comercial
- Gerente de mercadotecnia
- Gerente de publicidad y promoción
- Asesor en desarrollo de negocios
- Analista de mercado
- Gerente a nivel administrativo
- Coordinador de marca
- Desarrollo e innovación de nuevos productos
- Analista de precios
- Coordinador de finanzas comerciales
- Community manager
- Desarrollador de contenido
- Supervisor comercial
- Gerente de ventas
- Coordinador de servicio al cliente
- Director de su propia empresa
- Ejecutivo de ventas
- Coordinador de la fuerza de ventas
- Coordinador de investigación de mercados
- Supervisor del área de ventas

ELABORÓ:	DGUTYP	REVISÓ:	DGUTYP	F-DA-05-PE-LIC-33.1
APROBÓ:	DGUTYP	VIGENTE A PARTIR DE:	SEPTIEMBRE DE 2024	



PERFIL PROFESIONAL

PARA EL LICENCIADO EN NEGOCIOS Y MERCADOTECNIA EN COMPETENCIAS PROFESIONALES



- Coordinador de mercadotecnia
- Ejecutivo de servicio a clientes
- Gestor de Networking
- Emprendedor

ELABORÓ:	DGUTYP	REVISÓ:	DGUTYP	F-DA-05-PE-LIC-33.1
APROBÓ:	DGUTYP	VIGENTE A PARTIR DE:	SEPTIEMBRE DE 2024	

**MAPA CURRICULAR
 LICENCIATURA EN NEGOCIOS Y MERCADOTECNIA
 EN COMPETENCIAS PROFESIONALES
 VIGENTE A PARTIR DE: SEPTIEMBRE 2024**

PRIMER CICLO DE FORMACIÓN			SEGUNDO CICLO DE FORMACIÓN			TERCER CICLO DE FORMACIÓN					
Primer cuatrimestre	Segundo cuatrimestre	Tercer cuatrimestre	Cuarto cuatrimestre	Quinto cuatrimestre	Sexto cuatrimestre	Séptimo cuatrimestre	Octavo cuatrimestre	Noveno cuatrimestre	Décimo cuatrimestre		
INGLÉS I 75 HRS	INGLÉS II 75 HRS	INGLÉS III 75 HRS	INGLÉS IV 75 HRS	INGLÉS V 75 HRS	ESTADÍA TÉCNICO SUPERIOR UNIVERSITARIO EN MERCADOTECNIA	INGLÉS VI 75 HRS	INGLÉS VII 75 HRS	INGLÉS VIII 75 HRS	ESTADÍA LICENCIATURA EN NEGOCIOS Y MERCADOTECNIA		
DESARROLLO HUMANO Y VALORES 60 HRS	HABILIDADES SOCIOEMOCIONALES Y MANEJO DE CONFLICTOS 60 HRS	DESARROLLO DEL PENSAMIENTO Y TOMA DE DECISIONES 60 HRS	ÉTICA PROFESIONAL 60 HRS	LIDERAZGO DE EQUIPOS DE ALTO DESEMPEÑO 60 HRS		HABILIDADES GERENCIALES 60 HRS	MERCADOTECNIA DIGITAL II 75 HRS	CULTURA EMPRENDEDORA 60 HRS			
MERCADOTECNIA 75 HRS	ESTADÍSTICA I 90 HRS	LEGISLACIÓN COMERCIAL 75 HRS	MEZCLA PROMOCIONAL 90 HRS	LOGÍSTICA Y DISTRIBUCIÓN 90 HRS		ESTADÍSTICA APLICADA A LOS NEGOCIOS 90 HRS	INTELIGENCIA DE MERCADOS 90 HRS	CADENA DE SUMINISTRO 75 HRS			
MATEMÁTICAS 75 HRS	PLANEACIÓN ESTRATÉGICA 75 HRS	ESTADÍSTICA II 90 HRS	DISEÑO DIGITAL Y MULTIMEDIA 75 HRS	MERCADOTECNIA DE SERVICIOS 75 HRS		MERCADOTECNIA INTERNACIONAL 75 HRS	GESTIÓN DE LA CALIDAD 60 HRS	PLAN DE NEGOCIOS 90 HRS			
INFORMÁTICA 75 HRS	CONTABILIDAD PARA NEGOCIOS 75 HRS	SISTEMA DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS I 90 HRS	SISTEMA DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS II 75 HRS	MERCADOTECNIA DIGITAL I 75 HRS		DESARROLLO DE NUEVOS PRODUCTOS 75 HRS	INTELIGENCIA FINANCIERA 75 HRS	COMUNICACIÓN INTEGRAL DE LA MERCADOTECNIA 90 HRS			
FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACIÓN Y ENTORNO EMPRESARIAL 90 HRS	COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR 60 HRS	ESTRATEGIAS DE PRODUCTO Y PRECIO 75 HRS	GESTIÓN DE VENTAS 90 HRS	MERCADOTECNIA ESTRATÉGICA 90 HRS		TENDENCIAS DEL MERCADO Y CONSUMIDOR GLOBAL 90 HRS	ADMINISTRACIÓN DE LA PRODUCCIÓN 75 HRS	DERECHO CORPORATIVO 75 HRS			
COMUNICACIÓN Y HABILIDADES DIGITALES 75 HRS	ECONOMÍA 90 HRS	PROYECTO INTEGRADOR I 60 HRS	ADMINISTRACIÓN DEL TIEMPO 60 HRS	PROYECTO INTEGRADOR II 60 HRS		PLANEACIÓN Y ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO 60 HRS	GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO 75 HRS	PROYECTO INTEGRADOR III 60 HRS			
525 HRS	525 HRS	525 HRS	525 HRS	525 HRS		600 HRS	525 HRS	525 HRS		525 HRS	600 HRS
1,575 HRS 98.43 CRÉDITOS			1,650 HRS 103.12 CRÉDITOS			2,175 HRS 135.93 CRÉDITOS					

**MAPA CURRICULAR
LICENCIATURA EN NEGOCIOS Y MERCADOTECNIA
EN COMPETENCIAS PROFESIONALES
VIGENTE A PARTIR DE: SEPTIEMBRE 2024**



**Primer Ciclo de Formación
Competencias: Base, Transversales y Específicas**

Específica: Gestionar el proceso de comercialización de productos y/o servicios a partir del diagnóstico de mercado, condiciones del entorno, estrategias de venta y herramientas administrativas, con la finalidad de satisfacer las necesidades del cliente, apegados a la legislación vigente para contribuir a la competitividad, posicionamiento nacional e internacional de la organización, así como el impacto y desarrollo social y económico de la región.

Segunda Lengua: Comunicar sentimientos, pensamientos, conocimientos, experiencias, ideas, reflexiones, opiniones, a través de expresiones sencillas y de uso común, en forma productiva y receptiva en el idioma inglés de acuerdo con el nivel A1, usuario básico, del Marco Común de Referencia Europeo para contribuir en el desempeño de sus funciones en su entorno laboral, social y personal.



**Segundo Ciclo de Formación
Competencias: Base, Transversales y Específicas**

Específica: Desarrollar e implementar planes estratégicos con enfoque a la creación de unidades estratégicas de negocios a partir del análisis situacional del entorno, la mezcla de mercadotecnia, las políticas internas y la normatividad vigente, para contribuir al logro de objetivos organizacionales y a una posición competitiva en el ámbito nacional e internacional, fomentando la economía social y solidaria.

Segunda Lengua: Comunicar sentimientos, pensamientos, conocimientos, experiencias, ideas, reflexiones, opiniones, a través de expresiones sencillas y de uso común, en forma productiva y receptiva en el idioma inglés de acuerdo con el nivel A2, usuario básico, del Marco de Referencia Europeo para contribuir en el desempeño de sus funciones en su entorno laboral, social y personal.



LICENCIATURA EN NEGOCIOS Y MERCADOTECNIA

**Tercer Ciclo de Formación
Competencias: Base, Transversales y Específicas**

Específica: Evaluar unidades estratégicas de negocios a través de modelos estratégicos sostenibles e innovadores que busquen fortalecer la economía social y solidaria en mercados nacionales e internacionales, y aplicar la legislación vigente, considerando las tendencias del entorno globalizado para contribuir a la consolidación y rentabilidad de las organizaciones.

Segunda Lengua: Comunicar sentimientos, pensamientos, conocimientos, experiencias, ideas, reflexiones, opiniones, en los ámbitos públicos, personal, educacional y ocupacional, productiva y receptivamente en el idioma inglés de acuerdo con el nivel B1, usuario independiente, del Marco de Referencia Europeo para contribuir en el desempeño de sus funciones en su entorno laboral, social y personal.

Base: Gestionar, desarrollar y evaluar el proceso de la comercialización de productos y servicios, a través de la implementación de planes estratégicos, con enfoque a la creación de unidades estratégicas de negocios, utilizando modelos sostenibles e innovadores para la consolidación y rentabilidad de las organizaciones.

Formación integral: Actuar y dirigir su vida, con base en valores, principios éticos, habilidades socioemocionales, herramientas de pensamiento crítico, creativo e innovador, estrategias de asertividad, estilos de liderazgo, toma de decisiones y habilidades gerenciales, para lograr su autorrealización, contribuir al desarrollo de su entorno profesional y social fortaleciendo la convivencia armónica plena.