

MODALIDAD DISTRIBUIDA

La modalidad distribuida está pensada para estudiantes que aspiran a alcanzar un título universitario, que se encuentren trabajando y que, por ello, no disponen de tiempo para asistir todos los días a clases. Por esto, el cursado se realiza un día a la semana en horario tarde - noche en un Centro de Aprendizaje Universitario, una red que se encuentra distribuida geográficamente en toda la argentina.

Este modelo educativo fusiona las mejores prácticas de la educación a distancia y de la educación presencial, generando un esquema innovador que utiliza los métodos tecnológicos más vanguardistas del mundo.



3. CIERRE

Se desarrolla a continuación de la teleclase y consiste en un aprendizaje mediante casos, simulaciones, proyectos y evaluaciones.

1. INTRODUCCIÓN AULA VIRTUAL

Práctica propia del modelo a distancia y consiste en un espacio donde el estudiante podrá disponer de todo el material de manera digital, consultar a tutores expertos, participar de foros, chats y otro tipo de actividades diseñadas pedagógicamente para el adecuado uso del tiempo.

2. TELECLASE

El alumno recibe una exposición brindada por profesores de primer nivel del ámbito nacional e internacional mediante un sistema de teleclases.



PRIMER AÑO

Primer Semestre

Administración
Comportamiento del Consumidor
Desarrollo Emprendedor
Herramientas Matemáticas I (Álgebra)
Idioma Extranjero I
Sociología General

Segundo Semestre

Herramientas matemáticas II (Análisis)
Idioma Extranjero II
Marketing I
Métodos y Técnicas de Investigación Social
Recursos Informáticos
Teoría de la Comunicación

SEGUNDO AÑO

Tercer Semestre

Comunicación Organizacional
Economía I
Herramientas matemáticas III
Idioma Extranjero III
Investigación de Mercado
Marketing II

Cuarto Semestre

Economía II
Estrategia
Herramientas Matemáticas IV
Idioma extranjero IV
Publicidad
Ética y Deontología Profesional

TERCER AÑO

Quinto Semestre

Análisis Cuantitativo Financiero
Contabilidad básica y de gestión
Herramientas matemáticas V
Idioma extranjero V
Marco Legal de las Organizaciones
Téc. y Estrategias de Comercialización

Sexto Semestre

Formulación y Evaluación de Proyectos
Grupo y Liderazgo
Idioma extranjero VI
Logística
Marketing internacional
Seminario de práctica de comercialización

CUARTO AÑO

Séptimo Semestre

Emprendimientos universitarios
Estrategias de comunicaciones integradas
Marketing de servicios
Práctica profesional de comercialización

Octavo Semestre

Formación de precios
Herramientas matemáticas VI - modelos de simulación
Opinión pública y comportamiento político electoral
Práctica solidaria
Seminario final de comercialización

PERFIL PROFESIONAL:

El egresado de la Licenciatura en Comercialización de la Universidad Siglo 21 será un profesional de alto nivel capacitado para:

- Diseñar estrategias y acciones comerciales.
- Estudiar y analizar los fenómenos del consumo.
- Analizar y actuar sobre el funcionamiento de los mercados.
- Trabajar en equipos interdisciplinarios junto a otras áreas de la organización.
- Aplicar profesionalmente las nuevas herramientas de comunicación y marketing digital.

¿Dónde podés trabajar?

El Licenciado en Comercialización de la Universidad Siglo 21 podrá desempeñarse en:

- Empresas públicas y privadas
- Organizaciones y empresas en general
- Pymes
- ONG's
- Consultor externo
- Proyectos de nuevos productos o servicios
- Emprendimientos propios
- Publicidad y comunicación