



Crea marcas que sean socialmente responsables y conecten con las personas.



# MERCADOTECNIA Y DIRECCIÓN COMERCIAL



ITESO, Universidad  
Jesuita de Guadalajara

MODALIDAD MIXTA

EJES	Diseño de experiencias del cliente, neurociencias y analítica de datos	Dirección de mercadotecnia	Dirección estratégica y financiera digital	Dirección comercial	Proyectos de aplicación profesional	Currículum universitario	Saberes complementarios	Lenguas*
1	Customer Intelligence	Comportamiento del consumidor y neurociencias	Taller de tecnologías emergentes: habilidades digitales	Mercadotecnia integral	Estadística para negocios	La persona en la organización	Comunicación oral y escrita	Lenguas
2	Laboratorio de experiencias disruptivas: ciencias del comportamiento y neuromarketing	Análisis del mercado de negocios	Creatividad y diseño de marcas, productos y servicios	Mercadotecnia alternativa y negocios sustentables	Taller de competencias comerciales: mercadotecnia ágil	Comportamiento organizacional	Manejo de información y datos numéricos	Lenguas
3	Dirección de experiencias del cliente	Laboratorio de experiencias disruptivas: lanzamiento de productos, servicios y marcas	Taller de tecnologías emergentes: contenido digital	Microeconomía	Información financiera	Conocimiento y cultura	Lenguas	
4	Laboratorio de experiencias disruptivas: mercadotecnia digital	Estrategias de retail	Taller de tecnologías emergentes: publicidad digital	Macroeconomía	Costos para la toma de decisiones	Innovación y emprendimiento	Lenguas	
5	Taller de tecnologías emergentes: sistemas de relacionamiento con cliente	Distribución y logística	Laboratorio de experiencias disruptivas: estrategia de ventas	Comercio digital	Finanzas en proyectos digitales	Ética, identidad y profesión	Lenguas	
6	Taller de competencias comerciales: pricing	Laboratorio de experiencias disruptivas: servicio al cliente	Desarrollo de habilidades directivas	Derecho mercantil I: actos de comercio	Contexto histórico social	Materia complementaria I		
7	Proyecto de aplicación profesional I	Taller de competencias comerciales: relaciones públicas	Administración estratégica	Desafíos éticos contemporáneos I	Materia complementaria II	Materia complementaria III		
8	Proyecto de aplicación profesional II	Dirección comercial	Taller de competencias comerciales: negociación estratégica	Desafíos éticos contemporáneos II	Materia complementaria IV	Materia complementaria V		

\*Si ya cumpliste el requisito del idioma inglés que el ITESO solicita, no es necesario tomarlo; si quieres estudiar otras lenguas el ITESO te ofrece francés, italiano, alemán o chino. Consulta el requisito en la sección de preguntas frecuentes del sitio [admission.iteso.mx](http://admission.iteso.mx). Las materias del plan de estudios están sujetas a actualización constante y pueden haber cambios respecto de su orden o su contenido.