

Nivel : PREGRADO

Malla : 4 - ACTUALIZACION CURRICULAR 2012

ÁREA ACADÉMICA / NIVEL CURRICULAR	CAMPO DISCIPLINARIO		CAMPO DISCIPLINARIO	CAMPO HUMANISTICO	CAMPO HUMANISTICO	CAMPO PROFESIONAL			
	ADMINISTRATIVA GERENCIAL	COMERCIAL	CONTABLE / FINANCIERA	HUMANISTICA Y DE FORMACION GENERAL	INVESTIGACION	VINCULO CON LA SOCIEDAD	COCURRICULAR DE INFORMATICA	COCURRICULAR DE INGLES	
BÁSICO	I CICLO	FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACION(4.00c)	FUNDAMENTOS DE MARKETING(4.00c)	FUNDAMENTOS DE CONTABILIDAD Y FINANZAS(4.00c)	INTROD AL PENSAMIENTO CRITICO(3.00c)		INFORMATICA I	INGLES I	
			TECNICAS BASICAS DE VENTAS(4.00c)	MATEMATICA EMPRESARIAL I(4.00c)	IDIOMA ESPAÑOL(3.00c)				
	II CICLO		TECNICAS AVANZADAS DE VENTAS(4.00c)	ANALISIS ESTADISTICO I(4.00c)	PRESENTACIONES EFECTIVAS DE NEGOCIOS(4.00c)	TEOLOGIA I(3.00c)	PRACTICAS PRE PROFESIONALES I(6.00c)	INFORMATICA II	INGLES II
				MATEMATICA EMPRESARIAL II(4.00c)		TECNICAS DE INVESTIGACION(4.00c)			
	III CICLO	TECNICAS BASICAS DE NEGOCIACION(4.00c)	ESTRATEGIAS DE PRODUCTOS(3.00c)	ANALISIS ESTADISTICO II(4.00c)	COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL(3.00c)				INGLES III
		INTRODUCCION A LA ADMINISTRACION DE VENTAS(4.00c)	ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCION(3.00c)		OPTATIVA I(3.00c)				
			PROMOCION DE VENTAS(4.00c)						

ÁREA ACADÉMICA / NIVEL CURRICULAR	CAMPO PROFESIONAL	CAMPO DISCIPLINARIO	CAMPO DISCIPLINARIO	CAMPO HUMANISTICO	CAMPO INVESTIGACION	CAMPO PROFESIONAL	
	ADMINISTRATIVA GERENCIAL	COMERCIAL	CONTABLE / FINANCIERA	HUMANISTICA Y DE FORMACION GENERAL	INVESTIGACION	VINCULO CON LA SOCIEDAD	
BÁSICO ESPECÍFICO	IV CICLO	TECNICAS AVANZADAS DE NEGOCIACION(4.00c)	ESTRATEGIAS DE COMUNICACION(3.00c)	MATEMATICA FINANCIERA(4.00c)	ESTUDIOS CONTEMPORANEOS(3.00c)	INVESTIGACION DE CONSUMO(4.00c)	PRACTICAS PRE PROFESIONALES II(6.00c)
		ADMINISTRACION DE BODEGAS E INVENTARIOS(4.00c)	MERCHANDISING(4.00c)				
	V CICLO	ENTORNO LEGAL DE LOS NEGOCIOS(4.00c)	ESTRATEGIAS DE PRECIOS(3.00c)	CONTABILIDAD ADMINISTRATIVA(4.00c)			
			TRADEMARKETING(4.00c)	ECONOMIA I(4.00c)			
	VI CICLO			FINANZAS PARA NO FINANCIEROS(4.00c)	OPTATIVA II(3.00c)	INVESTIGACION EMPRESARIAL(4.00c)	
				ECONOMIA II(4.00c)	ETICA EN LOS NEGOCIOS(3.00c)		
				PRESUPUESTO EMPRESARIAL(4.00c)	PRACTICAS PRE PROFESIONALES III(6.00c)		
				PSICOLOGIA DEL CONSUMIDOR(3.00c)			

ÁREA ACADÉMICA / NIVEL CURRICULAR	CAMPO PROFESIONAL	CAMPO DISCIPLINARIO	CAMPO DISCIPLINARIO	CAMPO HUMANISTICO	CAMPO INVESTIGACION	
	ADMINISTRATIVA GERENCIAL	COMERCIAL	CONTABLE / FINANCIERA	HUMANISTICA Y DE FORMACION GENERAL	INVESTIGACION	
PREPROFESIONAL	VII CICLO	PLANIFICACION ESTRATEGICA(4.00c)	COMERCIO INTERNACIONAL(4.00c)	ANALISIS FINANCIERO(4.00c)	INGLES TECNICO(3.00c)	
		ADMINISTRACION DE COMPRAS(4.00c)			MOTIVACION Y LIDERAZGO EMPRESARIAL(3.00c)	
	VIII CICLO	ENFOQUES GERENCIALES MODERNOS(4.00c)	E-BUSINESS(4.00c)		OPTATIVA III(3.00c)	INVESTIGACION SECTOR PRODUCTIVO(4.00c)
			SIMULACION DE NEGOCIOS(4.00c)		PRACTICAS PRE PROFESIONALES IV(6.00c)	
			GESTION DE CLIENTES(4.00c)			
	IX CICLO		DIRECCION ESTRATEGICA DE LAS VENTAS(3.00c)	FORMULACION Y EVALUACION FINANCIERA DE PROYECTOS(3.00c)	ORIENTACION PROFESIONAL(3.00c)	