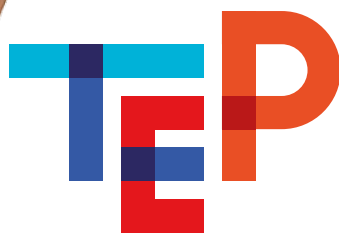


TÉCNICO SUPERIOR EN MERCADEO

ESTRATEGÍAS,
COMUNICACIÓN,
ANÁLISIS y
SERVICIO.



TRANSFORMA
EL MUNDO

TÉCNICO SUPERIOR EN MERCADEO

El Técnico Superior en Mercadeo del TEP, brinda al estudiante las competencias necesarias para adquirir habilidades en el desarrollo de estrategias de planeación en mercadeo y publicidad tanto tradicional como en digital; cubriendo experiencia de clientes, gestión de medios, investigación de mercados, marketing digital, desarrollo y gestión de marcas, distribución y promoción de bienes y servicios en pro del éxito de marcas y productos.

Se desarrollará en 6 cuatrimestres, con materias en los ciclos general, especializada y prácticas.

¿POR QUÉ ESTUDIAR TÉCNICO SUPERIOR EN MERCADEO CON TEP?

Porque cuenta con el respaldo de la PUCMM, quien emite directamente los títulos profesionales, avalando personas competentes, con habilidades y actitudes para su desempeño, con interés por el ser humano y con vocación de servicio.

Así mismo es importante destacar que el **90% de los egresados del TEP son conectados con empleos de calidad** al finalizar la carrera.

Además, al terminar tienen la posibilidad de tener acceso directo a estudios de grado.

CARACTERÍSTICAS DEL TITULADO

Profesionales capaces de abordar situaciones y resolver problemas relacionados con la organización en la que se desenvuelven, aplicando competencias técnicas propias del área; gestionando recursos mercadológicos para garantizar la operación y despliegue de los objetivos estratégicos hacia la creación de valor de las empresas o productos. Contribuyendo además, a la planificación y toma de decisiones gerenciales para aprovechar las oportunidades del mercado.

Así como competencias relacionadas con el pensamiento crítico, buena comunicación oral y escrita, liderazgo, responsabilidad social y compromiso ciudadano.



Pontificia Universidad
Católica Madre y Maestra

Título Profesional emitido por la
PUCMM y avalado por el MESCYT

¿DÓNDE PODRÁS TRABAJAR AL TÉRMINO DE LA CARRERA?

- Asistente de mercadeo.
- Agente o asesor de ventas.
- Asistente de operador call center.
- Telemercaderista.
- Auxiliar y gestor de eventos.
- Coordinador de producto.
- Apoyo a los administradores y supervisores de comercio, sector público, privado y gubernamental.

SEDES

CAMPUS SANTIAGO

Autopista Duarte Km 11/2.
(809) 580-1962, ext. 4572 y 4545
tep-csti@pucmm.edu.do

CAMPUS SANTO DOMINGO

Abraham Lincoln esq. Simón Bolívar.
(809) 535-0111, ext. 2148 y 2150
tep-csta@pucmm.edu.do

REQUISITOS ADMISIÓN

- Acta de nacimiento original y legalizada (Si es extranjero el acta debe estar apostillada en el país de origen).
- Copia de la cédula de identidad y electoral (Si es extranjero copia del pasaporte).
- Certificación médica debidamente firmado y sellado.
- Dos (2) fotografías 2x2 de frente con fondo claro.
- Récord de notas de los estudios secundarios.
- Certificado de conclusión de estudios secundarios (Certificado Pruebas Nacionales).
- Aprobar la prueba POMA.
- Tomar y aprobar la Prueba de Admisión (Saber más).
- Diligenciar el formulario de admisión:

bit.ly/form-admision-tep

TÍTULO OBTENIDO

Técnico Superior en Mercadeo, título emitido por la PUCMM y avalado por el MESCYT.

www.tep.do





www.tep.do



Clave	Asignatura	HT	HP	HI	TH	C	Prerrequisito	Correquisito
Año: 1	Período 1							
INF-101-P	Informática Aplicada	2	2	0	4	3		
PEG-111-T	Español I	4	0	0	4	4		
PEG-121-T	Razonamiento Lógico- Mat.	4	0	0	4	4		
PEG-101-T	Información y Orientación Profesional	1	0	0	1	1		
PEM-111-T	Teoría Organizacional	4	0	0	4	4		
TEG.E01-T*	Electiva Estudios Teológicos	2	0	0	2	2		
Total período		17	2	0	19	18		
Año: 1	Período 2							
PEM-112-T	Comportamiento Organizacional	3	0	0	3	3	PEM-111-T	
MCD-112-T	Fundamentos de Mercadeo	3	0	0	3	3		
MIF-142-T	Contabilidad General	3	0	0	3	3		MIF-152-P
MIF-152-P	Análisis Computarizado de MIF-142-T	2	0	0	2	2		MIF-142-T
MCD-172-T	Estadística Aplicada	3	0	0	3	3	PEG-121-T	
MIF-162-T	Matemática para Negocios	3	0	0	3	3		
Total período		17	0	0	17	17		
Año: 1	Período 3							
CAM-E01-T	Electiva Ciencia Ambiental	3	0	0	3	3		CAM-E01-P
CAM-E01-P	Lab. de CAM-E01	0	2	0	2	1		CAM-E01-T
MCD-173-T	Intro. Investigación de Mercados	3	0	0	3	3	MCD-112-T	
MCD-183-T	Procesos de Planificación en Mercadeo	3	0	0	3	3	MCD-112-T	
PEM-113-T	Economía Empresarial	2	0	0	2	2	MIF-162-T	
LEN-103-T	Inglés Básico I	4	0	0	4	0		
Total período		15	2	0	17	12		
Año: 2	Período 1							
MCD-273-T	Comportamiento del Consumidor	1	0	6	7	3	MCD-173-T	
MCD-271-T	Mercadeo Digital	2	0	3	5	3	MCD-112-T	
LEN-201-T	Inglés Básico II	4	0	0	4	0	LEN-103-T	
MCD-221-T	Mercadeo de Servicios	1	0	6	7	3	PEM-112-T	
MCD-281-T	Diseño y Montaje de Eventos	1	0	6	7	3	MCD-173-T/ MCD-183-T	
Total período		9	0	21	30	12		

Clave	Asignatura	HT	HP	HI	TH	C	Prerrequisito	Correquisito
Año: 2	Período 2							
MCD-272-T	Gerencia de Ventas	2	0	3	5	3	MCD-273-T	
MCD-282-T	Comunicación Integrada de Mercadeo	2	0	3	5	3	MCD-183-T	
MCD-292T	Canales de Distribución	1	0	6	7	3	MCD-112-T	
MCD-242-T	Políticas de Precio	1	0	3	4	2	MIF-142-T	
MIF-222-T	Liderazgo Empresarial	2	0	3	5	3		
PEM-232-T	Derecho Empresarial	2	0	3	5	3		
Total período		10	0	21	31	17		
Año: 2	Período 3							
MCD-211-T	Publicidad	1	0	6	7	3	MCD-282-T	
MCD-283-T	Estrategia de Mercadeo	1	0	6	7	3	MCD-272-T/ MIF-222-T	
PEM-223-T	Emprendimiento e Innovación	1	0	6	7	3		
MIF-243-T	Presupuesto	2	0	3	5	3	MIF-142-T/ MIF-152-P	
EPN-213-T	Ética de Profesiones de Negocios	3	0	0	3	3		
MCD-293-P	Pasantía	0	0	9	9	3		
Total período		8	0	30	38	18		
Total general de créditos						94		

Duración de la carrera: 2 años

Cantidad de módulos: 9

Cantidad de asignaturas: 35

Total de créditos: 94

Total de horas teóricas:

Total de horas prácticas:

Total de horas de investigación: