

Facultad de Economía y Administración



Lic. en Comercialización

 UCASAL

DESCRIPCIÓN: El Licenciado en Comercialización es un profesional capacitado para desarrollar y ejecutar estrategias de marketing y ventas para promover productos y servicios. Desarrolla estrategias de marketing y comercialización, analiza mercados y tendencias para identificar oportunidades, crea y ejecuta planes de publicidad y promoción. Gestiona la relación con clientes y proveedores, también evalúa y mejora la efectividad de las campañas publicitarias.

CARRERA	Tecnicatura Universitaria en Gestión de Calidad
CARGA HORARIA	1.685 horas
DURACIÓN	2 años y medio
MODALIDAD	Distancia

1- PERFIL DEL EGRESADO

El licenciado en Comercialización será un profesional con las competencias para diseñar y desarrollar estrategias y acciones comerciales, analizando los fenómenos del consumo con la finalidad de posicionar a la organización en los mercados nacionales e internacionales a través de herramientas innovadoras del marketing digital.

Estará capacitado para:

- Desempeñar y dirigir tareas de comercialización en emprendimientos de tipo económico, industrial o comercial.
- Realizar y dirigir tareas de búsqueda y procesamiento de datos e investigación de mercados.
- Diseñar estrategias competitivas de productos y de precios.
- Planificar ventas de empresas o emprendimientos comerciales, supervisando la publicidad correspondiente.
- Dirigir, diseñar y ejecutar planes de distribución de productos comercializables.
- Organizar tareas de comercialización internacional, estudiando las condiciones de los mercados y las estrategias correspondientes.
- Realizar análisis, estudios y proyectos sobre oportunidad o conveniencia de mercado para exportación e importación.
- Efectuar asesoramiento específico sobre mercados, productos y servicios a las representaciones diplomáticas argentinas en el exterior o embajadas extranjeras acreditadas ante la República.
- Realizar estudios y proyectos de promoción y políticas industriales, mineras, agropecuarias, comerciales, energéticas, de transporte y de infraestructura en sus aspectos y posibilidades de comercialización.
- Efectuar análisis, estudios y estrategias sobre desarrollo y lanzamiento o discontinuación de productos y servicios.
- Realizar análisis y estudios referentes a políticas y métodos de comercialización de productos y servicios.
- Efectuar análisis y estudios sobre la estructura de costos de comercialización de productos y servicios.
- Realizar análisis y estudios referentes a políticas y fijación de precios de productos y servicios.
- Realizar análisis y estudios referentes a publicidad, promoción y desarrollo de canales de distribución de productos y servicios, así como las estrategias y políticas correspondientes.
- Realizar peritajes en cuestiones de comercialización de todos los fueros en el orden judicial.

2- PLAN DE ESTUDIO

Link: [Plan de Estudio. Lic en comercialización](#)

Carrera aprobada por: Resolución Ministerial N° 362/21