

UNIVERSIDAD DE SAN MARTÍN DE PORRES

USMP

Asignaturas que se dictarán en modalidad no presencial

Semestre 2020-1

TIPO:

- B: ASIGNATURAS QUE SE DICTARÁN EN MODALIDAD NO PRESENCIAL EN SU TOTALIDAD
- C: ASIGNATURAS QUE SE DICTARÁN EN MODALIDAD NO PRESENCIAL EN FORMA PARCIAL
- Estas asignaturas se dictarán en modalidad NO presencial hasta el 30 de julio del pte, complementando su formación práctica intensiva del 01 al 28 de Agosto en forma presencial.

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS

Escuela Profesional de Marketing

Estudios Generales

CICLO	ASIGNATURA	CRÉDITOS	TIPO
I	TALLER DE EXPRESIÓN ORAL	4	B
I	MATEMÁTICA I	4	B
I	MÉTODOS DE ESTUDIO	3	B
I	REALIDAD NACIONAL	4	B
I	FILOSOFÍA Y ÉTICA	3	B
I	TALLER DE INDUCCIÓN A LA PROFESIÓN	2	B
II	TALLER DE EXPRESIÓN ESCRITA	3	B
II	MATEMÁTICA II	4	B
II	METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	4	B
II	EMPRENDIMIENTO	2	B
II	INTRODUCCIÓN A LA ADMINISTRACIÓN	4	B
II	INTRODUCCIÓN A LA ECONOMÍA	4	B

Todas las Escuelas Profesionales

CICLO	ASIGNATURA	CRÉDITOS	TIPO
III	PROCESO DE LA GESTIÓN	4	B
III	MATEMÁTICA FINANCIERA	4	B
III	GESTIÓN DE PERSONAS	3	B
III	CONTABILIDAD EMPRESARIAL	4	B
III	MICROECONOMÍA	4	B
IV	MARKETING	3	B
IV	ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL	4	B
IV	ESTADÍSTICA APLICADA A LA GESTIÓN EMPRESARIAL	4	B
IV	ADMINISTRACIÓN LOGÍSTICA	4	B
IV	COSTOS	3	B

Escuela Profesional de Marketing

CICLO	ASIGNATURA	CRÉDITOS	TIPO
V	ESTRATEGIAS DE PRODUCTO	4	B
V	INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	4	B
V	FINANZAS PARA MARKETING	3	B
V	ADMINISTRACIÓN DE OPERACIONES	3	B
V	LEGISLACIÓN COMERCIAL Y PUBLICITARIA	2	B
VI	ESTRATEGIAS DE PRECIO	4	B
VI	MARKETING ESTRATÉGICO	3	B
VI	COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR	3	B
VI	FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN	4	B
VI	GESTIÓN AMBIENTAL	2	B
VII	ESTRATEGIAS DE MARKETING	4	B
VII	ADMINISTRACIÓN DE VENTAS	3	B
VII	MARKETING DE SERVICIOS	3	B
VII	DISTRIBUCIÓN Y LOGÍSTICA	4	B
VII	BIONEGOCIOS	2	B
VIII	ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN INTEGRADAS	3	B
VIII	PLAN DE MARKETING	4	B
VIII	GESTIÓN COMERCIAL	3	B
VIII	TRADE MARKETING Y MERCHANDISING	2	B
VIII	MARKETING ECOLÓGICO	2	B
CERTIFICACIÓN EN ASISTENTE DE MARKETING			
V	ANÁLISIS DE MERCADO (E)	2	B
VI	INFORMACIÓN PARA LA GESTIÓN DE MARKETING (E)	2	B
VII	CONTROL DE LA GESTIÓN DE MARKETING (E)	2	B
CERTIFICACIÓN EN ASISTENTE DE VENTAS			
V	PRONÓSTICO DE VENTAS (E)	2	B
VI	CONTROL DE LA GESTIÓN DE VENTAS	2	B
VII	TÉCNICAS DE VENTAS	2	B
ELECTIVAS VIII CICLO			
VIII	MARKETING CORPORATIVO (E)	2	B
VIII	MARKETING PARA PYMES (E)	2	B

Todas las Escuelas Profesionales: Formación Gerencial Profesional

CICLO	ASIGNATURA	CRÉDITOS	TIPO
IX	PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO	3	B
IX	NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL INTERCULTURAL	3	B
IX	SEMINARIO I: DESARROLLO NACIONAL Y EMPRESA	3	B
IX	PROJECT MANAGEMENT	3	B
X	RESPONSABILIDAD SOCIAL	3	B
X	ASESORÍA Y CONSULTORÍA EMPRESARIAL	3	B
X	SEMINARIO II: PROYECCIÓN INTERNACIONAL DEL PERÚ	3	B
X	AUDITORIA	3	B
X	TALLER DE HABILIDADES GERENCIALES	3	B
ELECTIVAS IX CICLO			
IX	ACUERDOS INTERNACIONALES – VISIÓN GENERAL (E)	2	B
IX	CONTRATACIÓN LABORAL (E)	2	B
IX	CREACIÓN Y CONSTITUCIÓN DE EMPRESAS (E)	2	B
IX	DESARROLLO Y LANZAMIENTO DE NUEVOS PRODUCTOS (E)	2	B
IX	E- BUSINESS (E)	2	B
IX	ESTRATEGIAS DE MARKETING – VISIÓN GENERAL (E)	2	B
IX	EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS (E)	2	B
IX	GESTIÓN DE EMPRESAS FAMILIARES (E)	2	B
IX	NEGOCIOS INCLUSIVOS (E)	2	B
IX	MARKETING EN LAS REDES SOCIALES (E)	2	B
IX	NUEVOS MODELOS DE NEGOCIOS (E)	2	B
IX	PLANEAMIENTO Y DESARROLLO DE PERSONAL (E)	2	B
IX	RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS (E)	2	B
IX	SELECCIÓN DE PERSONAL – VISIÓN GENERAL (E)	2	B