

Plan de Estudios



Instituto Politécnico Nacional
Escuela Superior de Comercio y Administración
Unidad Santo Tomás

NIVEL I

Comunicación Oral y Escrita
Tecnologías de Información y Comunicación
Desarrollo Sustentable
Solución de Problemas y Creatividad
Fundamentos de Economía
Fundamentos de Administración
Fundamentos de Comportamiento Organizacional
Fundamentos de Contabilidad
Fundamentos de Mercadotecnia
Seminario de Investigación
Fundamentos de Derecho
Matemáticas para Negocios

NIVEL II

Relaciones Públicas
Costos de Comercialización
Medios Publicitarios
Sistemas de Información de Mercadotecnia
Introducción a la Comunicación Integral
Comportamiento del Consumidor **
Introducción a la Venta
Estadística Aplicada
Taller de Manejo de Base de Datos
Derecho Mercantil
Método Estadístico

NIVEL III

Optativa A***
Investigación de Mercados Cuantitativa y Cualitativa
Mercadotecnia Analítica **
Venta Especializada
Crédito y Cobranzas
Técnicas y Habilidades de Venta
Tendencias Económicas Globales
Macroeconomía

NIVEL IV

Optativa B***
Optativa C***
Estudio e Interpretación de Estados Financieros
Compras
Mercadotecnia Directa **
Canales de Distribución y Logística
Medios Promocionales de Venta
Aplicaciones de Informática Comercial **
Investigación de Mercados Aplicada
Administración de Ventas

NIVEL V

Servicio social
Electiva
Dirección Estrategia Comercial
Planeación Estratégica de la Comunicación Integral
Proyecto de Investigación Aplicada
Administración de Productos y Servicios ***
Medición y Desarrollo de los Mercados
Taller de Desarrollo de Negocios

OPTATIVA A

NIVEL III

E-Commerce
Manejo Estratégico de Proveedores
Investigación de Operaciones para la Toma de Decisiones Mercadológicas
Mercadotecnia Internacional
Mercadotecnia Política
Mercadotecnia Ecológica
Desarrollo Humano Integral

OPTATIVA B

NIVEL IV

Ventas Estratégicas y Factor Humano
Estrategia de Venta Directa
Estrategia de Mercadotecnia Digital
Mercadotecnia Estratégica
Manejo de Patentes y Marcas
Franquicias y Licencias
Procesos Mercantiles Internacionales
Administración Avanzada de Crédito y Cobranzas

OPTATIVA C

NIVEL IV

Administración Detallista (retail)
Elementos de Mercadotecnia Interactiva
Taller de Competitividad Empresarial
Comercialización Avanzada
Taller de Habilidades Directivas
Taller de Comunicación Integral
Dirección de Operaciones Logísticas
Presentación de Proyectos para la Dirección Estratégica
Temas Avanzados de Mercadotecnia

* La salida lateral como profesional asociado, se otorga con 180 créditos (consultar unidades de aprendizaje a cursar).
** Unidades de Aprendizaje que contemplan inglés técnico únicamente de acompañamiento.
*** La unidad académica ofrece diferentes opciones de unidades de aprendizaje a cursar, el estudiante elegirá la que sea acorde a sus intereses de formación académica.

ELECTIVAS

Para cubrir los créditos de la unidad de aprendizaje "ELECTIVA", el estudiante de acuerdo a las competencias que considere necesarias para su formación profesional integral, deberá realizar actividades culturales, deportivas y/o académicas, ofertadas por el propio Instituto u otras Instituciones nacionales e internacionales con las cuales se tenga convenio.

ACTIVIDADES EXTRACURRICULARES

DEPORTIVAS:

Tae kwon do, Basquetbol, Fútbol, Beisbol y Natación entre otras.

CULTURALES:

Talleres de Artesanías, Danza, Teatro, Pintura y Fotografía por citar algunas.

PARTICIPACIÓN EN PROYECTOS ACADÉMICOS:

Congresos, Exposiciones, Investigaciones, Seminarios, Concursos, etc.

CAMPO OCUPACIONAL

El Licenciado en Relaciones Comerciales podrá especializarse en diversas áreas mercadológicas, ocupando puestos ejecutivos y directivos en las áreas de mercadotecnia, ventas, administración, investigación de mercados, distribución (logística), publicidad y relaciones públicas.

También en agencias de publicidad y promoción de ventas, así como en el campo de la consultoría y educación.

Licenciatura en Relaciones Comerciales



Plan Flexible Modalidad
* Presencial
* Distancia

Carrera Acreditada

"La Técnica al Servicio de la Patria"

www.ipn.mx



¿Qué es la Carrera en Relaciones Comerciales?

Es una disciplina dedicada a la comercialización de productos y servicios, que utiliza como herramientas básicas para su actividad la mercadotecnia y las ventas.

Perfil del Aspirante

- Interés sobre el ámbito comercial
- Disposición para expresarse de manera oral y escrita
- Interés por trabajar en equipo
- Capacidad de análisis
- Calidad moral y responsabilidad
- Actitud de compromiso, entusiasmo e identificación con la institución

Perfil del Egresado

- Administrar los recursos de una empresa asignados a las actividades comerciales
- Diseñar estrategias para lograr objetivos comerciales
- Satisfacer las necesidades del consumidor mejor que la competencia
- Formular planes de negocios
- Diseñar y desarrollar planes estratégicos de mercadotecnia, ventas y comunicación
- Aplicar los resultados de la investigación de mercados
- Manejar los diferentes medios de publicidad



REQUISITOS ACADÉMICOS

Para Inscripción:

- Certificado de educación media superior y demás documentos probatorios según convocatoria
- Aprobar el examen de admisión

Para Titulación:

- Aprobar las unidades de aprendizaje del Plan de Estudios
- Cumplir con el servicio social (480 Hrs.)
- Sujetarse a las opciones de titulación que establece el Reglamento de Titulación Profesional del Instituto Politécnico Nacional
- Presentar documentos probatorios del idioma inglés de 450 puntos TOEFL o su equivalente conforme a la Dirección de Lenguas Extranjeras del IPN



ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN

Unidad Sto. Tomás

Prolongación Manuel M. Carpio No. 471
Col. Plutarco Elías Calles
Delegación Miguel Hidalgo C.P. 11340
Tel. 57296000 Ext. 61554 y 61555
www.escasto.ipn.mx

DIRECTORIO ESCA Unidad Santo Tomás

Norma Cano Olea
Directora

Nadina Olinda Valentín Kajatt
Encargada de la Subdirección Académica

Alejandra Colón Vallejo
Subdirectora Administrativa

Juan Flores Saavedra
Subdirector de Servicios Educativos e Integración Social

María Antonieta Andrade Vallejo
Jefa de la Sección de Estudios de Posgrado e Investigación

Santa Ibarra Ríos
Jefa del Departamento de Formación Profesional en Relaciones Comerciales



Vivir Mejor



SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA

MÉXICO
2010