

Plan de estudios

Primer Año

Primer ciclo: 1000

	CÓDIGO (*)	ASIGNATURA	TIPO (**)	MODALIDAD	CRÉDITOS	HORAS			REQUISITOS
						HORAS	H TEORÍA	H PRÁCTICA	
01	MK - EG1101	COMPRENSIÓN LECTORA	O	V	3	4	2	2	NINGUNO
02	MK - EG1102	MATEMÁTICA BÁSICA	O	V	4	5	3	2	NINGUNO
03	MK - EG1103	DESARROLLO DE HÁBITOS SALUDABLES	O	P	1	2	0	2	NINGUNO
04	MK - FE1301	FUNDAMENTOS DE MARKETING	O	P	4	5	3	2	NINGUNO
05	MK - EE1201	ECONOMÍA GENERAL	O	V	5	5	5	0	NINGUNO
06	MK - FE1302	CREATIVIDAD E INNOVACIÓN EN LA CARRERA	O	P	2	3	1	2	NINGUNO
TOTALES					19	24	14	10	

(*) EG: Estudios Generales/ EE: Estudios Específicos/ FE: Estudios de Especialidad

(**). Señalar con (o) si es obligatorio y con (e) si la asignatura es electiva.

(***). Código de la Asignatura a emplearse también en la columna de Pre-requisitos.

V: Virtual

P: Presencial

Segundo ciclo: 2000

	CÓDIGO (*)	ASIGNATURA	TIPO (**)	MODALIDAD	CRÉDITOS	HORAS			REQUISITOS
						HORAS	H TEORÍA	H PRÁCTICA	
1	MK - EG2104	INTERPRETACIÓN Y ELABORACIÓN DE TEXTOS	O	V	3	4	2	2	MK - EG1101
2	MK - EG2105	TALLER DE INTELIGENCIA INTRAPERSONAL	O	P	1	2	0	2	NINGUNO
3	MK - EG2106	APRECIACIÓN DE ARTES ESCÉNICAS	O	P	1	2	0	2	NINGUNO
4	MK - FE2303	MARKETING ESTRATÉGICO	O	P	4	5	3	2	MK - FE1301
5	MK - EE2202	ADMINISTRACIÓN GENERAL	O	V	4	5	3	2	NINGUNO
6	MK - EE2203	MATEMÁTICA EMPRESARIAL	O	P	4	5	3	2	NINGUNO
7	MK - FE2304	OBSERVACIÓN Y ANÁLISIS DE MERCADOS	O	P	2	3	1	2	MK - FE1302
TOTALES					19	26	12	14	

(*) EG: Estudios Generales/ EE: Estudios Específicos/ FE: Estudios de Especialidad

(**). Señalar con (o) si es obligatorio y con (e) si la asignatura es electiva.

(***). Código de la Asignatura a emplearse también en la columna de Pre-requisitos.

V: Virtual

P: Presencial

Segundo Año

Tercer ciclo: 3000

	CÓDIGO (*)	ASIGNATURA	TIPO (**)	MODALIDAD	CRÉDITOS	HORAS			REQUISITOS
						HORAS	H TEORÍA	H PRÁCTICA	
1	MK - EG3107	REDACCIÓN Y ARGUMENTACIÓN	O	V	3	4	2	2	MK - EG2104
2	MK - EG3108	TALLER DE INTELIGENCIA INTERPERSONAL	O	P	1	2	0	2	NINGUNO
3	MK - EG3109	APRECIACIÓN DE ARTES AUDIOVISUALES	O	P	1	2	0	2	NINGUNO
4	MK - EE3204	MATEMÁTICA FINANCIERA	O	P	4	5	3	2	MK - EE2203
5	MK - FE3305	MARKETING INTERNACIONAL Y CULTURA	O	P	4	5	3	2	MK - FE2303
6	MK - FE3306	SEGMENTACIÓN DE MERCADOS Y POSICIONAMIENTO	O	V	4	5	3	2	MK - EE2202
7	MK - FE3307	IDENTIFICACIÓN DE OFERTA DE PRODUCTOS EN EL MERCADO ACTUAL	O	P	2	3	1	2	MK - FE2304
TOTALES					19	26	12	14	

(*) EG: Estudios Generales/ EE: Estudios Específicos/ FE: Estudios de Especialidad

(**). Señalar con (o) si es obligatorio y con (e) si la asignatura es electiva.

(***). Código de la Asignatura a emplearse también en la columna de Pre-requisitos.

V: Virtual

P: Presencial

Cuarto ciclo: 4000

	CÓDIGO (*)	ASIGNATURA	TIPO (**)	MODALIDAD	CRÉDITOS	HORAS			REQUISITOS
						HORAS	H TEORÍA	H PRÁC	
1	MK - EG4110	TALLER DE PLANIFICACIÓN Y ORGANIZACIÓN	O	P	1	2	0	2	NINGUNO
2	MK - EG4111	FILOSOFÍA	O	V	2	2	2	0	NINGUNO
3	MK - EG4112	CONOCIMIENTO CIENTÍFICO	O	V	2	2	2	0	NINGUNO
4	MK - FE4308	DERECHO COMERCIAL PERUANO	O	V	4	4	4	0	NINGUNO
5	MK - EE4205	CONTABILIDAD	O	V	3	4	2	2	MK - EE3204
6	MK - FE4309	ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR	O	P	4	5	3	2	MK - FE3306
7	MK - FE4310	ANÁLISIS DE PERFILES DE CONSUMIDORES	O	P	2	3	1	2	MK - FE3307
TOTALES					18	22	14	8	

(*) EG: Estudios Generales/ EE: Estudios Específicos/ FE: Estudios de Especialidad

(**). Señalar con (o) si es obligatorio y con (e) si la asignatura es electiva.

(***). Código de la Asignatura a emplearse también en la columna de Pre-requisitos.

V: Virtual

P: Presencial

Tercer Año

Quinto Ciclo: 5000

	CÓDIGO (*)	ASIGNATURA	TIPO (**)	MODALIDAD	CRÉDITO S	HORAS			REQUISITOS
						HORAS	H TEORÍA	H PRÁCTICA	
1	MK - EG5113	REALIDAD NACIONAL E INTERNACIONAL	O	V	3	4	2	2	NINGUNO
2	MK - EG5114	INVESTIGACIÓN ACADÉMICA	O	V	3	4	2	2	MK - EG3107
3	MK - FE5311	MARKETING DE SERVICIOS	O	V	3	4	2	2	NINGUNO
4	MK - FE5312	INVESTIGACIÓN DE MERCADOS I	O	P	5	5	5	0	MK - FE4309
5	MK - FE5313	ESTRATEGIAS DE PRODUCTO Y PRECIO	O	V	3	4	2	2	MK - FE4308
6	MK - FE5314	INTRODUCCIÓN A LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES	O	P	4	4	4	0	NINGUNO
7	MK - FE5315	INVESTIGACIÓN DE ESTILOS DE VIDA EN EL PERÚ	O	P	2	3	1	2	MK - FE4310
TOTALES					23	28	18	10	

(*) EG: Estudios Generales/ EE: Estudios Específicos/ FE: Estudios de Especialidad

(**). Señalar con (o) si es obligatorio y con (e) si la asignatura es electiva.

(***). Código de la Asignatura a emplearse también en la columna de Pre-requisitos.

V: Virtual

P: Presencial

Sexto Ciclo: 6000

	CÓDIGO (*)	ASIGNATURA	TIPO (**)	MOD	CRÉDITOS	HORAS			REQUISITOS
						HORA S	H TEORÍA	H PRÁC	
1	MK - EG6115	CIUDADANÍA Y RESPONSABILIDAD SOCIAL	O	V	3	3	3	0	NINGUNO
2	MK - FE6316	ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN Y TRADE MARKETING	O	V	4	4	4	0	MK - FE5313
3	MK - EE6206	ESTADÍSTICA Y PROBABILIDADES	O	P	4	5	3	2	MK - FE5312
4	MK - FE6317	COMUNICACIÓN INTEGRAL EN MARKETING	O	P	5	5	5	0	MK - FE5311
5	MK - FE6318	PROCESO DEL COMERCIO EXTERIOR Y ECOMMERCE	O	V	4	5	3	2	MK - FE5314
6	MK - FE6319	POTENCIAL EXPORTADOR DE PRODUCTOS NACIONALES	O	P	2	3	1	2	MK - FE5315
TOTALES					22	25	19	6	

(*) EG: Estudios Generales/ EE: Estudios Específicos/ FE: Estudios de Especialidad

(**). Señalar con (o) si es obligatorio y con (e) si la asignatura es electiva.

(***). Código de la Asignatura a emplearse también en la columna de Pre-requisitos.

V: Virtual

P: Presencial

Primera mención del programa de estudios	CRÉDITOS	HORAS	H TEORÍA	H PRÁCTICA
TOTAL	120	151	89	62

Cuarto Año

Séptimo Ciclo: 7000

	CÓDIGO (*)	ASIGNATURA	TIPO (**)	MODALIDAD	CRÉDITOS	HORAS			REQUISITOS
						HORAS	H TEORÍA	H PRÁCTICA	
1	MK - EG7113	ÉTICA Y DEONTOLOGÍA	O	V	4	4	4	0	NINGUNO
2	MK - FE7320	TALLER CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT	O	P	4	5	3	2	MK - FE6316
3	MK - FE7321	INVESTIGACIÓN DE MERCADOS II	O	P	4	5	3	2	MK - EE6206
4	MK - FE7322	PUBLICIDAD Y BRANDING	O	V	4	5	3	2	MK - FE6317
5	MK - FE7323	TRABAJO DE INVESTIGACIÓN I	O	V	3	4	2	2	NINGUNO
6	MK - FE7324	ASESORÍA EMPRESARIAL	O	P	2	3	1	2	MK - FE6319
TOTALES					21	26	16	10	

(*) EG: Estudios Generales/ EE: Estudios Específicos/ FE: Estudios de Especialidad

(**). Señalar con (o) si es obligatorio y con (e) si la asignatura es electiva.

(***). Código de la Asignatura a emplearse también en la columna de Pre-requisitos.

V: Virtual

P: Presencial

Octavo Ciclo: 8000

	CÓDIGO (*)	ASIGNATURA	TIPO (**)	MODALIDAD	CRÉDITOS	HORAS			REQUISITOS
						HORAS	H TEORÍA	H PRÁCTICA	
1	MK - FE8325	TRABAJO DE INVESTIGACIÓN II	O	V	3	4	2	2	MK - FE7323
2	MK - FE8326	INDICADORES DE GESTIÓN EN MARKETING	O	P	4	5	3	2	MK - FE7320
3	MK - FE8327	LOGÍSTICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL	O	V	5	5	5	0	MK - FE7321
4	MK - FE8328	ESTRATEGIAS DE PUBLIC RELATIONS (PR)	O	V	4	5	3	2	MK - FE7322
5	MK - FE8329	TALLER DE HERRAMIENTAS DIGITALES	E	V	4	5	3	2	MK - FE7321 /MK - FE7323
6	MK - FE8333	INCUBACIÓN DE IDEA DE PRODUCTO PARA EL MERCADO NACIONAL E INTERNACIONAL	O	P	2	3	1	2	MK - FE7324
TOTALES					22	27	17	10	

(*) EG: Estudios Generales/ EE: Estudios Específicos/ FE: Estudios de Especialidad

(**). Señalar con (o) si es obligatorio y con (e) si la asignatura es electiva.

(***). Código de la Asignatura a emplearse también en la columna de Pre-requisitos.

V: Virtual

P: Presencial

Quinto Año

Noveno Ciclo: 9000

	CÓDIGO (*)	ASIGNATURA	TIPO (**)	MODALIDAD	CRÉDITOS	HORAS			REQUISITOS
						HORAS	H TEORÍA	H PRÁCTICA	
1	MK - FE9334	PLAN DE MARKETING: LOCAL E INTERNACIONAL	O	P	4	5	3	2	MK - FE8326
2	MK - FE9335	DERECHO COMERCIAL INTERNACIONAL	O	V	4	5	3	2	NINGUNO
3	MK - FE9336	DESARROLLO DE FRANQUICIAS	O	V	4	5	3	2	MK - FE8327
4	MK - FE9337	MARKETING PARA PYMES EXPORTADORAS	E	V	3	4	2	2	MK - FE8329
5	MK - FE9340	TRABAJO DE INVESTIGACIÓN III	O	V	3	5	1	4	MK - FE8325
6	MK - FE9341	PRÁCTICAS PRE PROFESIONALES I	O	V	1	2	0	2	MK - FE8333
TOTALES					19	26	12	14	

(*) EG: Estudios Generales/ EE: Estudios Específicos/ FE: Estudios de Especialidad

(**). Señalar con (o) si es obligatorio y con (e) si la asignatura es electiva.

(***). Código de la Asignatura a emplearse también en la columna de Pre-requisitos.

V: Virtual

P: Presencial

Primera mención del programa de estudios	CRÉDITOS	HORAS	H TEORÍA	H PRÁCTICA
TOTAL	182	230	134	96

Décimo Ciclo: 10000

	CÓDIGO (*)	ASIGNATURA	TIPO (**)	MODALIDAD	CRÉDITOS	HORAS			REQUISITOS
						HORAS	H TEORÍA	H PRÁCTICA	
1	MK - FE10342	SIMULADOR DE ESTRATEGIA DE MARKETING	O	P	4	5	3	2	MK - FE9334
2	MK - FE10343	FINANCIAMIENTO DE NEGOCIOS INTERNACIONALES	O	V	4	5	3	2	MK - FE9335
3	MK - FE10344	NEUROMARKETING	E	V	3	4	2	2	MK - FE9337
4	MK - FE10347	TRATADOS Y ACUERDOS INTERNACIONALES	O	V	4	5	3	2	MK - FE9336
5	MK - FE10348	TRABAJO DE INVESTIGACIÓN IV	O	V	3	5	1	4	MK - FE9340
6	MK - FE10349	PRÁCTICAS PRE PROFESIONALES II	O	V	1	2	0	2	MK - FE9341
TOTALES					19	26	12	14	

(*) EG: Estudios Generales/ EE: Estudios Específicos/ FE: Estudios de Especialidad

(**). Señalar con (o) si es obligatorio y con (e) si la asignatura es electiva.

(***). Código de la Asignatura a emplearse también en la columna de Pre-requisitos.

V: Virtual

P: Presencial

CRÉDITOS	HORAS	HORAS TEORÍA	HORAS PRÁCTICA
201	256	146	110

Asignaturas electivas

Octavo Ciclo: 8000

					HORAS			REQUISITOS	
CÓDIGO	ASIGNATURA	TIPO (**)	MODALID AD	CRÉDITOS	HORA S	H TEORÍA	H PRÁCTI CA		
1	MK - FE8329	TALLER DE HERRAMIENTAS DIGITALES	E	V	4	5	3	2	MK - FE7321 /MK - FE7323
2	MK - FE8330	TALLER DISEÑO PUBLICITARIO Y WEB	E	V	3	4	2	2	MK - FE7323
3	MK - FE8331	TALLER SPSS	E	V	3	4	2	2	MK - FE5312
4	MK - FE8332	REDACCIÓN PUBLICITARIA	E	V	3	4	2	2	MK - FE7321

Noveno Ciclo: 9000

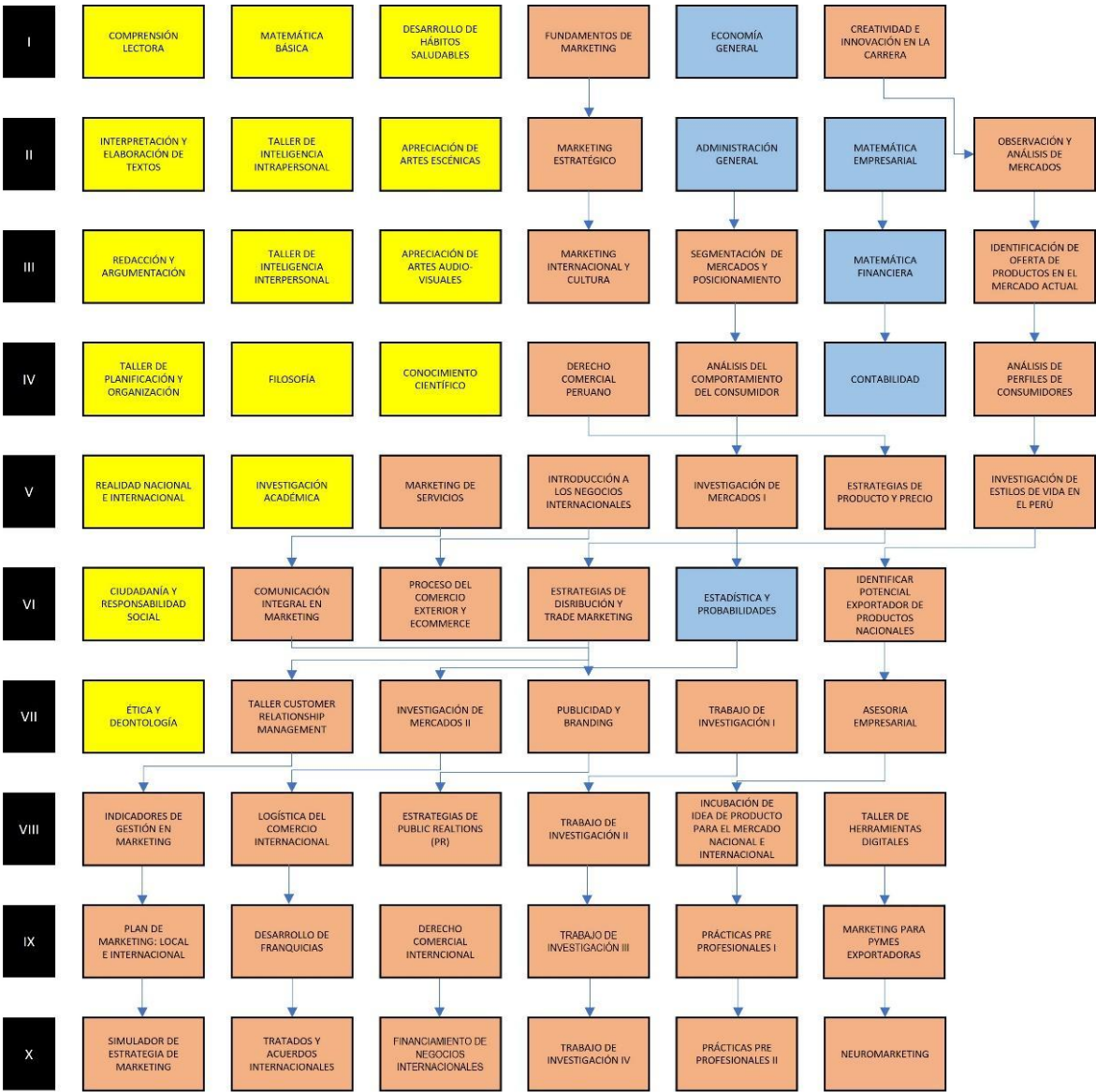
					HORAS				
CÓDIGO	ASIGNATURA	TIPO (**)	MODALID AD	CRÉDITOS	HORA S	H TEORÍA	H PRÁCTICA	REQUISITOS	
1	MK - FE9337	MARKETING PARA PYMES EXPORTADORAS	E	V	3	4	2	2	MKT-FE8315
2	MK - FE9338	GESTIÓN SERVICIO Y ATENCIÓN AL CLIENTE	E	V	3	4	2	2	MK - FE8328
3	MK - FE9339	ENVASES Y EMBALAJES	E	V	3	4	2	2	MK - FE8327

Décimo Ciclo: 10000

						HORAS			
CÓDIGO		ASIGNATURA	TIPO (**)	MODALID AD	CRÉDITOS	HORA S	H TEORÍA	H PRÁCTICA	REQUISITOS
1	MK - FE10344	NEUROMARKETING	E	V	3	4	2	2	MKT-FE8314
2	MK - FE10345	SIMULADOR DE OPERACIONES ADUANERAS	E	V	3	4	2	2	MK - FE9335
3	MK - FE10346	MARKETING PERSONAL	E	V	3	4	2	2	MK - FE9337

Malla curricular

Malla curricular articulada



Asignaturas Electivas



Leyenda

- Estudios Generales
- Estudios Específicos
- Estudios de Especialidad

Malla curricular de estudios generales

I	COMPRENSIÓN LECTORA	MATEMÁTICA BÁSICA	DESARROLLO DE HÁBITOS SALUDABLES	FUNDAMENTOS DE MARKETING	ECONOMÍA GENERAL	CREATIVIDAD E INNOVACIÓN EN LA CARRERA	
II	INTERPRETACIÓN Y ELABORACIÓN DE TEXTOS	TALLER DE INTELIGENCIA INTRAPERSONAL	APRECIACIÓN DE ARTES ESCÉNICAS	MARKETING ESTRATÉGICO	ADMINISTRACIÓN GENERAL	MATEMÁTICA EMPRESARIAL	OBSERVACIÓN Y ANÁLISIS DE MERCADOS
III	REDACCIÓN Y ARGUMENTACIÓN	TALLER DE INTELIGENCIA INTERPERSONAL	APRECIACIÓN DE ARTES AUDIO-VISUALES	MARKETING INTERNACIONAL Y CULTURA	SEGMENTACIÓN DE MERCADOS Y POSICIONAMIENTO	MATEMÁTICA FINANCIERA	IDENTIFICACIÓN DE OFERTAS DE PRODUCTOS EN EL MERCADO ACTUAL
IV	TALLER DE LIDERAZGO	FILOSOFÍA	CONOCIMIENTO CIENTÍFICO	DERECHO COMERCIAL PERUANO	ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR	CONTABILIDAD	ANÁLISIS DE PERFILES DE CONSUMIDORES
V	REALIDAD NACIONAL E INTERNACIONAL	INVESTIGACIÓN ACADÉMICA	MARKETING DE SERVICIOS	INTRODUCCIÓN A LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES	INVESTIGACIÓN DE MERCADOS I	ESTRATEGIA DE PRODUCTO Y PRECIO	INVESTIGACIÓN DE ESTILOS DE VIDA EN EL PERÚ
VI	CIUDADANÍA Y RESPONSABILIDAD SOCIAL	COMUNICACIÓN INTEGRAL EN MARKETING	PROCESO DEL COMERCIO EXTERIOR Y ECOMMERCE	ESTRATEGIAS DE PRODUCTO Y PRECIO	ESTADÍSTICA Y PROBABILIDADES	POTENCIAL EXPORTADOR DE PRODUCTOS NACIONALES	
VII	ÉTICA Y DEONTOLOGÍA	TALLER CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT	INVESTIGACIÓN DE MERCADOS II	PUBLICIDAD Y MARKETING	TRABAJO DE INVESTIGACIÓN I	ASESORIA EMPRESARIAL	
VIII	INDICADORES DE GESTIÓN EN MARKETING	LOGÍSTICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL	ESTRATEGIAS DE PUBLIC RELATIONS (PR)	TRABAJO DE INVESTIGACIÓN II	INCUBACIÓN DE IDEA PRODUCTO PARA EL MERCADO NACIONAL E INTERNACIONAL	TALLER DE HERRAMIENTAS DIGITALES	
IX	PLAN DE MARKETING LOCAL E INTERNACIONAL	DESARROLLO DE FRANQUICIAS	DERECHO COMERCIAL INTERNACIONAL	TRABAJO DE INVESTIGACIÓN III	PRÁCTICAS PRE PROFESIONALES I	MARKETING PARA PYMES EXPORTADORAS	
X	SIMULADOR DE ESTRATEGIA DE MARKETING	TRATADOS Y ACUERDOS INTERNACIONALES	FINANCIAMIENTO DE NEGOCIOS INTERNACIONALES	TRABAJO DE INVESTIGACIÓN IV	PRÁCTICAS PRE PROFESIONALES II	NEUROMARKETING	

Leyenda

Estudios Generales

Malla de prácticas formativas e investigación

I	COMPRENSIÓN LECTORA	MATEMÁTICA BÁSICA	DESARROLLO DE HÁBITOS SALUDABLES	FUNDAMENTOS DE MARKETING	ECONOMÍA GENERAL	CREATIVIDAD E INNOVACIÓN EN LA CARRERA	
II	INTERPRETACIÓN Y ELABORACIÓN DE TEXTOS	TALLER DE INTELIGENCIA INTRAPERSONAL	APRECIACIÓN DE ARTES ESCÉNICAS	MARKETING ESTRATÉGICO	ADMINISTRACIÓN GENERAL	MATEMÁTICA EMPRESARIAL	OBSERVACIÓN Y ANÁLISIS DE MERCADOS
III	REDACCIÓN Y ARGUMENTACIÓN	TALLER DE INTELIGENCIA INTERPERSONAL	APRECIACIÓN DE ARTES AUDIO-VISUALES	MARKETING INTERNACIONAL Y CULTURA	SEGMENTACIÓN DE MERCADOS Y POSICIONAMIENTO	MATEMÁTICA FINANCIERA	IDENTIFICACIÓN DE OFERTA DE PRODUCTOS EN EL MERCADO ACTUAL
IV	TALLER DE PLANIFICACIÓN Y ORGANIZACIÓN	FILOSOFÍA	CONOCIMIENTO CIENTÍFICO	DERECHO COMERCIAL PERUANO	ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR	CONTABILIDAD	ANÁLISIS DE PERFILES DE CONSUMIDORES
V	REALIDAD NACIONAL E INTERNACIONAL	INVESTIGACIÓN ACADÉMICA	MARKETING DE SERVICIOS	INTRODUCCIÓN A LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES	INVESTIGACIÓN DE MERCADOS I	ESTRATEGIA DE PRODUCTO Y PRECIO	INVESTIGACIÓN DE ESTILOS DE VIDA EN EL PERÚ
VI	CIUDADANÍA Y RESPONSABILIDAD SOCIAL	COMUNICACIÓN INTEGRAL EN MARKETING	PROCESO DEL COMERCIO EXTERIOR Y ECOMMERCE	ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN Y TRADE MARKETING	ESTADÍSTICA Y PROBABILIDADES	POTENCIAL EXPORTADOR DE PRODUCTOS NACIONALES	
VII	ÉTICA Y DEONTOLOGÍA	TALLER CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT	INVESTIGACIÓN DE MERCADO II	PUBLICIDAD Y MARKETING	TRABAJO DE INVESTIGACIÓN I	ASESORÍA EMPRESARIAL	
VIII	INDICADORES DE GESTIÓN EN MARKETING	LOGÍSTICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL	ESTRATEGIAS DE PUBLIC RELATIONS (PR)	TRABAJO DE INVESTIGACIÓN II	TALLER DE HERRAMIENTAS DIGITALES	INCUBACIÓN DE IDEA DE PRODUCTO PARA EL MERCADO NACIONAL E INTERNACIONAL	
IX	PLAN DE MARKETING: LOCAL E INTERNACIONAL	DESARROLLO DE FRANQUICIAS	DERECHO COMERCIAL INTERNACIONAL	TRABAJO DE INVESTIGACIÓN III	PRÁCTICAS PRE PROFESIONALES	MARKETING PARA PYMES EXPORTADORAS	
X	SIMULADOR DE ESTRATEGIA DE MARKETING	TRATADOS Y ACUERDOS INTERNACIONALES	FINANCIAMIENTO DE NEGOCIOS INTERNACIONALES	TRABAJO DE INVESTIGACIÓN IV	PRÁCTICAS PRE PROFESIONALES II	NEUROMARKETING	

Leyenda

- Prácticas Formativas
- Investigación Formativa

