

¿POR QUÉ MARKETING E INNOVACIÓN EN UCAL?



TÍTULO, GRADO Y MENCIONES

Por lo general, las **carreras de Marketing** se enfocan en la administración y el análisis numérico y estadístico.



Si bien esto es importante, creemos que hace falta una propuesta académica que **incluya y potencie la creatividad.**

Por eso, **en UCAL formamos al nuevo profesional de Marketing**, innovador y estratega **para que transforme los negocios.**

/TÍTULO PROFESIONAL

- Licenciado en Marketing e Innovación.*

/GRADO

- Bachiller en Marketing e Innovación.

/MENCIONES

- Mención en Publicidad.
- Mención en Gestión de Marca.

*Luego del bachillerato y de cumplir los requisitos exigidos.

ENFOQUE EXPERIMENTAL Y LÚDICO



Experimentos de simulación con Realidad Virtual, Juegos de mesa de marketing, campus con zonas de simulación y prototipado en tiempo real, Workshops con Lego® Serious Play®.

VISIÓN GLOBAL



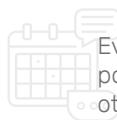
Profesores con trayectoria académica y profesional en diferentes regiones a nivel nacional e internacional, compartiendo sus vivencias en aula sobre otras realidades.

METODOLOGÍAS ACTUALIZADAS



Método Pro.seso Creativo® 3.0 y talleres de innovación con proyectos reales de empresas y jurados externos en los 10 ciclos de la carrera.

EVENTOS PERMANENTES



Eventos nacionales e internacionales programados por la carrera para entrar en contacto directo con otras realidades.

MÉTODO DEL CASO



Método del caso de universidades como Harvard, Stanford y Babson para desarrollar el pensamiento crítico, visión integral, atención al detalle, resolución de problemas y toma de decisiones.

ATRIBUTOS DE LA CARRERA



MALLA CURRICULAR

FP Cursos de Formación Profesional

EG Estudios Generales

- 1**
- Fundamentos de Marketing
 - Introducción a los Negocios
 - Liderazgo Personal
 - Creatividad 1
 - Expresión Escrita
 - Matemática 1
 - Taller de Innovación 1

- 2**
- Marketing Aplicado
 - Trend Research & Coolhunting
 - Psicología y Percepción
 - Creatividad 2
 - Inglés 1
 - Economía
 - Taller de Innovación 2

- 3**
- Innovación de Productos y Servicios
 - Behavioral Economics
 - Antropología y Etnografía
 - Técnicas de Investigación
 - Inglés 2
 - Estadística
 - Taller de Innovación 3

- 4**
- Ventas
 - Estrategias de Facilitación y Distribución
 - Insights e Investigación Cualitativa
 - Metodología de la Investigación
 - Ecosistemas Digitales
 - Costos y Presupuestos
 - Taller de Innovación 4

- 5**
- Estrategias de Publicidad Centradas en el Usuario
 - Retail & Trade Marketing
 - Investigación Cuantitativa
 - Política y Realidad Nacional, Inclusión y Derechos Fundamentales de la Persona
 - Pricing
 - Finance Lab 1
 - Taller de Innovación 5

- 6**
- Global Marketing
 - Branding y Gestión de Experiencias
 - Gestión Comercial
 - Arte y cultura
 - Business Lab
 - Taller de Innovación 6

- 7**
- Innovación Estratégica
 - Gerencia de Producto y Estrategias de Crecimiento
 - Electivo
 - Filosofía y Ética
 - Obligatorio de mención
 - Business Analytics
 - Taller de Innovación 6

- 8**
- Plan de Marketing
 - Derecho Comercial
 - Start Up y Crowdsourcing
 - Electivo
 - Obligatorio de mención
 - Taller de Innovación 8

- 9**
- Dirección de Marketing
 - Taller de Investigación 1
 - Electivo
 - Electivo
 - Obligatorio de mención
 - Taller de Innovación 9: Proyecto Interdisciplinario

- 10**
- Taller de Investigación 2
 - Liderazgo Gerencial
 - Obligatorio de mención
 - Obligatorio de mención
 - Taller de Innovación 10

MENCIÓN EN GESTIÓN DE MARCA

- 7** Marketing Directo y Relacional (CRM)
- 8** Branding I
- 9** Branding II
- 10** DEconstrucción de Estereotipos y Representaciones Sociales UX: Minds and Machines

*El estudiante puede optar por la mención en Gestión de Marca, llevando los cursos arriba señalados.

MENCIÓN EN PUBLICIDAD

- 7** Marketing Directo y Relacional (CRM)
- 8** Planning Estratégico
- 9** Producción y Gestión de Proyectos
- 10** Producción de Eventos y Espectáculos
Dirección y Gerencia de Cuentas

*El estudiante puede optar por la mención en Publicidad, llevando los cursos arriba señalados.



MERCADO LABORAL



Empresas de consumo masivo o industriales.



Empresas de retail como tiendas por departamento o cadenas.



Empresas con estructuras digitales.



Agencias de marketing y creatividad.



Empresas de investigación de mercado e innovación.



Empresas de servicios como hoteles, bancos, etc.



Tu propio negocio como gestor de marketing e innovación.



CONVENIOS ACADÉMICOS





Universidad de Ciencias
y Artes de América Latina

WWW.UCAL.EDU.PE

Av. La Molina 3755, Sol de Molina
622 2222 (5450, 5451)



 **979 144 059**