

PLAN DE ESTUDIOS

PRIMER SEMESTRE	SEGUNDO SEMESTRE	TERCER SEMESTRE	CUARTO SEMESTRE
101 GESTIÓN DE MARKETING 4 INGRESO	206 MARKETING ESTRATÉGICO 4 101	312 MARKETING DIRECTO 4 206	418 MARKETING INTERNACIONAL 4 206
102 PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS 4 INGRESO	207 VENTA PERSONAL 4 102	313 VENTA MASIVA 4 102	419 FORMACIÓN Y CONDUCCIÓN DE EQUIPOS DE VENTA 4 313
103 RELACIONES PÚBLICAS Y PROTOCOLO 4 INGRESO	208 TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN 4 102	314 CREATIVIDAD Y EMPRESA 4 208	420 SERVICIO AL CLIENTE 4 316
104 HERRAMIENTAS DE INFORMACIÓN CUANTITATIVA 4 INGRESO	209 SOFTWARE DE APLICACIÓN 4 104	315 COMERCIO ELECTRÓNICO 4 206-209	421 ÉTICA 4 HASTA NIVEL 200
105 FUNDAMENTOS CONTABLES 4 INGRESO	210 COSTOS Y PRESUPUESTOS 4 105	316 COMUNICACIÓN PERSUASIVA 4 208	422 COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA 4 316
	211 TALLER DE COMUNICACIÓN Y EFECTIVIDAD PERSONAL 3 HASTA NIVEL 100	317 TALLER DE FORMACIÓN PARA EL TRABAJO 3 HASTA NIVEL 100	423 TALLER DE FORMACIÓN COMPLEMENTARIA 3 HASTA NIVEL 100

El Instituto Profesional La Araucana, en su compromiso por mantener actualizadas las carreras de acuerdo con la evolución de la tecnología, las empresas y sus requerimientos, podrá modificar este plan de estudio.

