

uao

Especialización en **Mercadeo**



➔ INSCRÍBETE AQUÍ

Descripción del programa

La **Especialización en Mercadeo de la Universidad Autónoma de Occidente, UAO**, está orientada a formar profesionales estratégicos capaces de liderar procesos comerciales en entornos competitivos, globales y cambiantes.

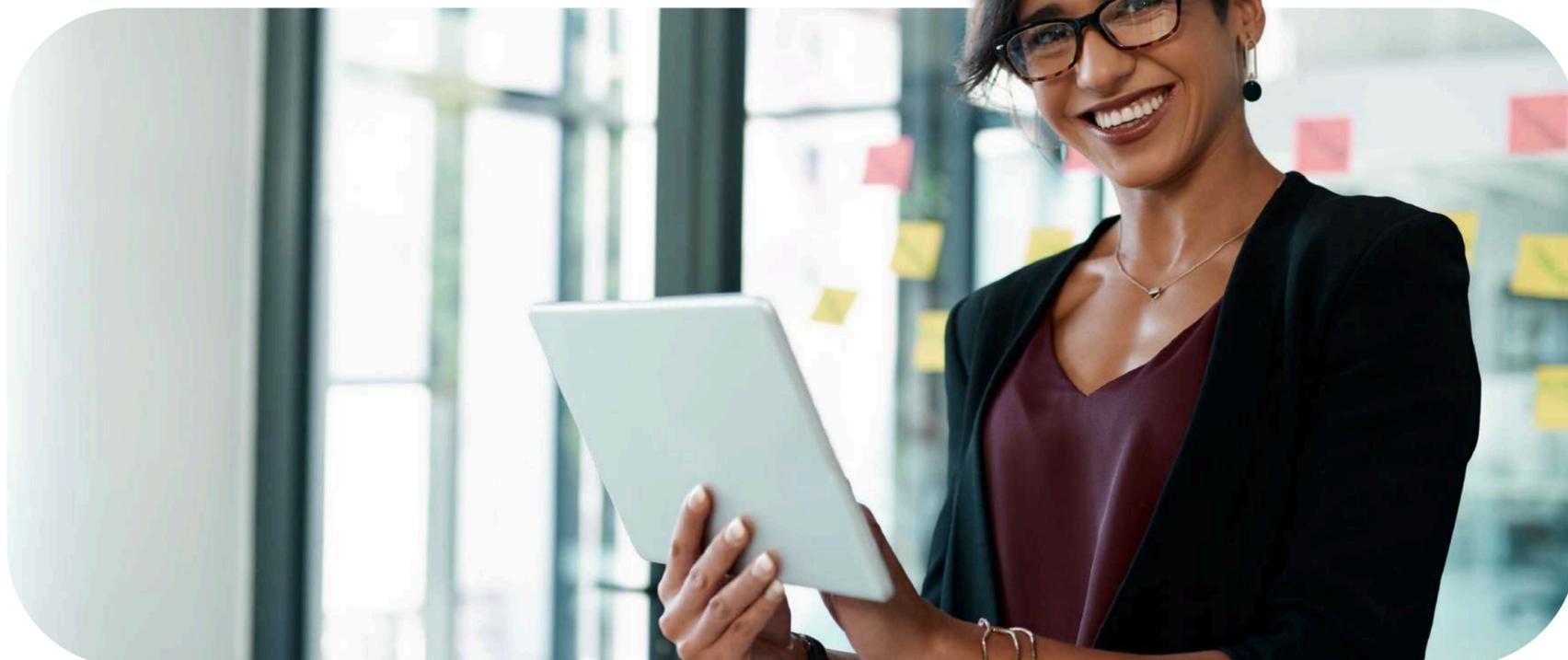
Este programa desarrolla habilidades para comprender a profundidad el comportamiento del consumidor, identificar oportunidades de mercado y diseñar propuestas de valor centradas en la innovación y la sostenibilidad. Desde un enfoque integral, el especialista en mercadeo articula conocimientos en tecnología, análisis de datos, estrategia y comunicación, para impulsar el crecimiento empresarial.

Con una visión crítica, colaborativa y orientada a resultados, **el egresado de esta especialización estará preparado para liderar áreas de mercadeo**, desarrollar campañas efectivas, gestionar marcas y participar en la toma de decisiones estratégicas de organizaciones en sectores locales e internacionales. Su formación le permitirá generar impacto real, respondiendo a las exigencias del mercado actual con creatividad, ética y visión de futuro.



Especialización en **Mercadeo**

¿Qué tiene de especial el programa?



La **Especialización en Mercadeo** se destaca por ofrecer una formación flexible, actualizada y con visión estratégica, alineada con las necesidades del mercado y del desarrollo profesional.

- Cuenta con una **estructura curricular coherente y jerarquizada**, organizada en componentes de fundamentación y de énfasis. Sus asignaturas están diseñadas para fortalecer tanto la formación integral como la profundización disciplinar, permitiendo que el egresado responda con solidez a los retos del entorno comercial actual.
- La **flexibilidad curricular efectiva** permite a los estudiantes construir su trayectoria de formación a partir de un amplio portafolio de asignaturas electivas, lo que favorece el enfoque individualizado según sus intereses y proyecciones laborales.
- El programa mantiene una **actualización permanente** de sus contenidos, ajustándose constantemente a los avances del marketing, las tendencias globales, los hallazgos de la investigación y las exigencias del entorno laboral.
- Además, se fomenta la **articulación con el entorno empresarial** a través de espacios como la Cátedra Raddar y el Marketing Think Tank, que acercan al estudiante a casos reales y expertos del sector.
- La **proyección internacional e intercultural** se refleja en una malla curricular que integra bibliografía, casos de estudio y docentes con experiencia global, fortaleciendo la ciudadanía crítica y la inserción en mercados internacionales.
- Finalmente, la **integración de tecnologías educativas** en la modalidad virtual se apoya en una sólida estrategia pedagógica que combina acompañamiento docente, diseño instruccional y plataformas digitales que impulsan el aprendizaje autónomo, activo y colaborativo.

Perfil del estudiante

La Especialización en Mercadeo está dirigida a profesionales con interés en comprender el comportamiento del consumidor, diseñar estrategias comerciales efectivas y liderar procesos de innovación en mercados altamente competitivos. Es ideal para quienes buscan fortalecer su perfil estratégico y potenciar su impacto en organizaciones locales e internacionales.

Este programa está diseñado para recibir a egresados de las ciencias económico-administrativas, como economía, administración, contaduría, finanzas, relaciones internacionales, mercadeo y publicidad, así como de disciplinas afines como ingeniería industrial, ingeniería comercial, psicología o comunicación social. Además, gracias a su articulación con la maestría en mercadeo de la UAO, se convierte en una opción natural de continuidad para los egresados de pregrado que desean seguir consolidando su formación profesional.



Perfil del egresado

El estudiante graduado de la Especialización en Mercadeo de la UAO es un profesional con sólida formación académica, estratégica y ética, capaz de liderar procesos de marketing centrados en el consumidor, bajo principios de sostenibilidad y orientados a resultados.

Su perfil le permite comprender profundamente las dinámicas del mercado y aplicar modelos integrales de marketing, apoyados en tecnologías de la información y la comunicación, para crear propuestas de valor sostenibles y competitivas en entornos locales, regionales e internacionales.

El egresado del programa es un especialista con la visión y la capacidad para:



Liderar procesos de análisis del consumidor, interpretación del mercado y generación de relaciones de valor con los clientes.



Gestionar áreas comerciales, de ventas y servicio al cliente, desde un enfoque integral, colaborativo e interdisciplinario.



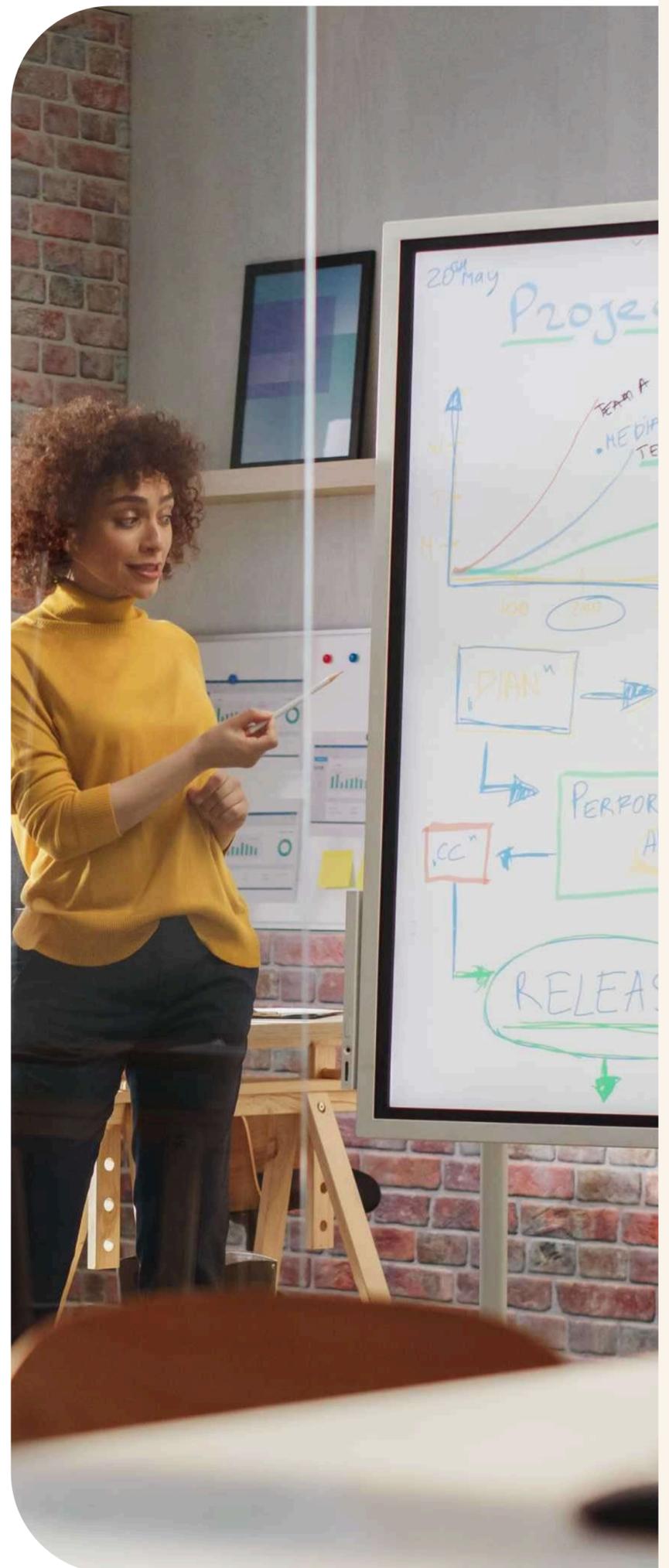
Aplicar herramientas de medición y control para optimizar decisiones en torno a variables clave del marketing.



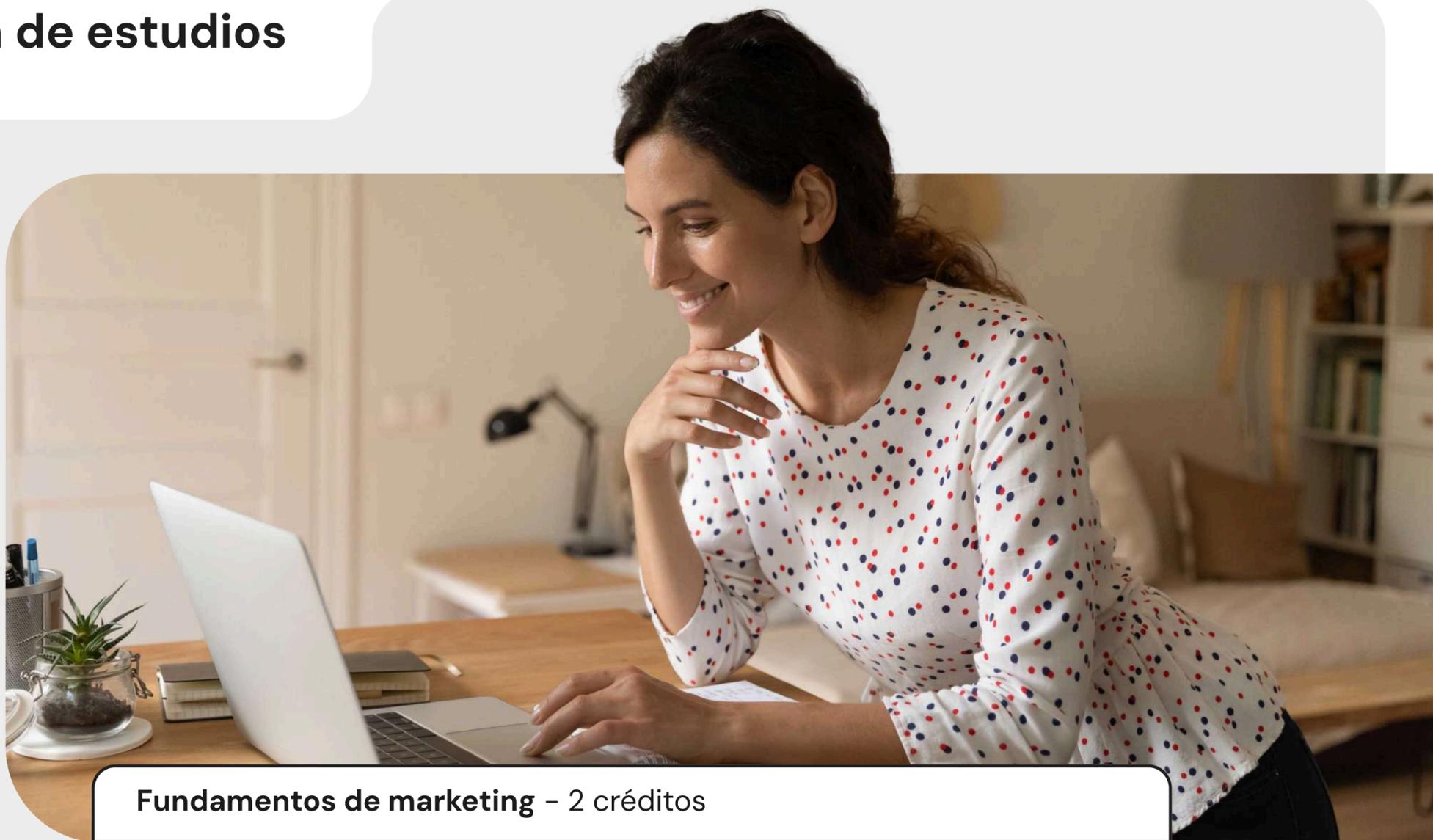
Desarrollar e innovar en su propio emprendimiento, o asumir cargos de responsabilidad en organizaciones del sector público o privado, en contextos de alta competitividad.



Integrar el pensamiento estratégico y el uso eficiente de tecnologías digitales para asegurar resultados sostenibles a largo plazo.



Plan de estudios



Fundamentos de marketing – 2 créditos

Investigación Integral del Consumidor – 2 créditos

Entorno Económico de los Negocios – 2 créditos

Inteligencia de Mercados – 2 créditos

Marketing Relacional – 2 créditos

Gestión Integral del Marketing – 2 créditos

Marketing y Organizaciones Sostenibles – 2 créditos

Electiva de Énfasis 1 – 2 créditos

Electiva de Énfasis 2 – 2 créditos

Electiva de Énfasis 3 – 2 créditos

Electiva de Énfasis 4 – 2 créditos

Electiva de Énfasis 5 – 2 créditos

*Este listado incluye la totalidad de las asignaturas por cursar. La secuencia de cursado varía según el calendario académico y la fecha de inicio de clases. La oferta de electivas está sujeta al número de estudiantes matriculados. Los estudiantes pueden cursar electivas de otros programas académicos en el ciclo correspondiente, siempre que estén disponibles y se cumpla el número mínimo de matriculados para su apertura.