

INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO SPEEDWRITING
PROPUESTA DE MALLA CURRICULAR PARA LA CARRERA
TECNOLOGÍA SUPERIOR EN MARKETING

Modalidad: ONLINE

PRESENCIAL

Unidades de Organización Curricular	Organización del Aprendizaje	Periodo I		Periodo II		Periodo III		Periodo IV		Periodo V		SubTotal Horas
		Asignatura	H	Asignatura	H	Asignatura	H	Asignatura	H	Asignatura	H	
BÁSICA	AC.D.	Comunicación Oral y Escrita	50	Inglés Técnico II	50	Inglés Técnico III	50	Inglés Técnico IV	50			840
	AA.		30		30		30		30			
	A.P.E.		40		40		40		40			
	Total		120		120		120		120			
	AC.D.	Matemática	50	Estadística y Metodología de la Investigación	50							
	AA.		30		30							
	A.P.E.		40		40							
	Total		120		120							
	AC.D.	Inglés técnico I	50									
	AA.		30									
	A.P.E.		40									
	Total		120									
AC.D.												
AA.												
A.P.E.												
Total												
AC.D.												
AA.												
A.P.E.												
Total												
PROFESIONAL	AC.D.	Fundamentos de Administración de Empresas	50	Marketing Estratégico en Unidades de Negocio	50	Estrategias de Marketing Mix	50	Marketing Digital y Comercio Electrónico	50	Innovación en el Marketing	50	2160
	AA.		30		30		30		30			
	A.P.E.		40		40		40		40			
	Total		120		120		120		120			
	AC.D.	Contabilidad Comercial	48	Gestión de Costos y Presupuestos	50	Legislación Comercial	50	Servicio Al Cliente y Marketing Relacional	50	Itinerario Formativo I y II (Asignatura 2): Ventas Inteligentes y Neuromarketing, Marketing Sectorial II	50	
	AA.		30		30		30		30			
	A.P.E.		42		40		40		40			
	Total		120		120		120		120			
	AC.D.	Fundamentos de Marketing	48	Elementos de Micro y Macroeconomía	48	Comunicación Integrada de Marketing	48	Construcción y Posicionamiento de Marca	50	Proyecto de Mercadotecnia	50	
	AA.		30		30		30		30			
	A.P.E.		42		42		42		40			
	Total		120		120		120		120			
AC.D.			48	Investigación de Mercado y Comportamiento del Consumidor	48	Gestión de Ventas y Negociación Comercial	48	Itinerario Formativo II (Asignatura 1): Técnicas Básicas de Ventas y Marketing Sectorial I	48			
AA.			30		30		42					
A.P.E.			42		42		42					
Total			120		120		120					
AC.D.												
AA.												
A.P.E.												
Total												
AC.D.												
AA.												
A.P.E.												
Total												
INTEGRACIÓN CURRICULAR	AC.D.									TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR	90	240
AA.										94		
A.P.E.										56		
Total											240	
SUBTOTAL ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE	AC.D.	296	AC.D.	296	AC.D.	246	AC.D.	248	AC.D.	240		
	AA.	180	AA.	180	AA.	150	AA.	150	AA.	184		
	A.P.E.	244	A.P.E.	244	A.P.E.	204	A.P.E.	202	A.P.E.	176		
PRÁCTICAS DE SERVICIO COMUNITARIO						120						
PRÁCTICAS LABORALES									120	120		
TOTAL DE HORAS POR PERIODO ACADÉMICO ORDINARIO / EXTRAORDINARIO		720		720		720		720		720	3600	

Actividades de Aprendizaje	Total Horas	Por ciento %	Actividades de Aprendizaje	Total Horas	Relación
Componente de Aprendizaje en Contacto con el Docente	1326	37%	Componente de Aprendizaje en Contacto con el Docente	1326	1326
Componente de Aprendizaje Autónomo	844	23%	Componente de Aprendizaje Autónomo	844	
Componente de Aprendizaje Práctico Experimental	1070	30%	Componente de Aprendizaje Práctico Experimental	1070	2274
Prácticas preprofesionales	360	10%	Prácticas preprofesionales	360	
TOTAL DE HORAS	3600	100%	(AA + APE + PP) / ACD = 4 Total	2274/1326 3600	1,71

Campos de formación	Total Horas	Por ciento %	Modalidad
Unidad Básica	840	23,33%	
Unidad Profesional	2160	60,00%	
Unidad de Integración Curricular	240	6,67%	
Prácticas preprofesionales	360	10,00%	
TOTAL DE HORAS	3600		PRESENCIAL

ITINERARIOS FORMATIVOS :

Nro	Nombre	Nro. Asignaturas
1	Itinerario formativo I: Métodos y Técnicas de Ventas	• Técnicas Básicas de Ventas • Ventas Inteligentes y Neuromarketing
2	Itinerario formativo II: Marketing Sectorial	• Marketing Sectorial I • Marketing Sectorial II