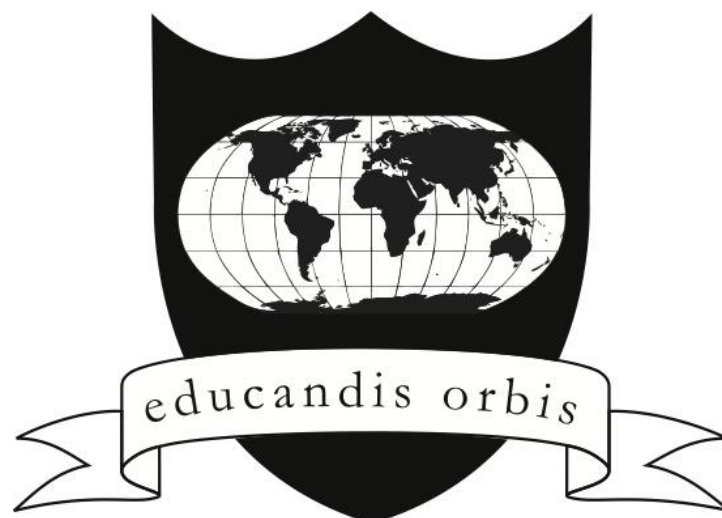


AAU

AMERICAN ANDRAGOGY
UNIVERSITY

Plan de Estudios
Maestría en Marketing





CONTENIDOS

- | | |
|--------------------------------|------------------------|
| 1) Presentación | 5) Objetivos |
| 2) Requisitos | 6) Cursos Obligatorios |
| 3) Plan de Estudios / Duración | 7) Cursos Sugeridos |
| 4) Tabla de Créditos | |

1) Presentación

Su programa de Maestría a distancia en AAU, le va a permitir a nuestros estudiantes la capacidad del auto aprendizaje. AAU va a poner a disposición de nuestros estudiantes todas las herramientas necesarias para lograr el máximo nivel de aprendizaje. De esta manera su avance académico y conocimientos van hacer medidos en todo momento gracias a la evaluación continua de su consejero académico. El método a distancia de AAU va ayudar a nuestros estudiantes optimizar sus tiempos y esfuerzo para su propio desarrollo académico.

La capacidad intelectual alcanzada por nuestros estudiantes, les va a permitir utilizar la investigación para reconocerse y reconocer la actualidad de nuestro mundo actual. De esta manera nuestros estudiantes van a poder mejorar e innovar los procesos de comunicación y negociación adecuadas al campo de su entorno que desea desarrollarse.

2) Requisitos

Diploma o certificados de una licenciatura o bachillerato (Bachelor) completo o su equivalente, más 2 años de experiencia en el área de estudio de su interés, ya sea académica o laboralmente.

3) Plan de Estudios - Duración

El programa de estudios que AAU ofrece, consiste en la siguiente 4 fases:

Primera Fase: Es la fase donde el estudiante va enviar sus documentos académicos a través de la plataforma electrónica ya sea para corroborar su nivel académico o para convalidar cursos de diferentes centros de estudios o laborales. A su vez el estudiante va a tener que desarrollar 5 cursos requeridos de estudio general. Esta Fase del programa debe ser completada por el estudiante dentro de 4 a 6 semanas Como tiempo promedio. Si el trabajo presentado cumple con las bases académicas, el análisis y evaluación por parte de AAU debe tomar de tres a cuatro semanas.

Segunda Fase: Es la fase principal del programa, en esta fase el estudiante va a desarrollar su plan de estudios. El estudiante va a definir los cursos que está interesado en estudiar. Primero va a tener que diseñar una propuesta de plan de estudios y luego va desarrollar los cursos que han sido aprobados para



su estudio por AAU. Para desarrollar esta fase, el estudiante mínimo debe de presentar un curso concluido por mes. Si el trabajo presentado cumple con las bases académicas, el análisis y evaluación por parte de AAU debe tomar de tres a cuatro semanas.

Tercera Fase: Es la fase donde se desarrolla la propuesta de Tesis y el desarrollo de la Tesis. El desarrollo y conclusión de esta fase puede tomar al estudiante un promedio de 8 semanas. Si el trabajo presentado cumple con las bases académicas, el análisis y evaluación por parte de AAU debe tomar de seis a ocho semanas.

Cuarta Fase: Es la fase administrativa, donde el Departamento Administrativo de AAU acuerda con el estudiante el envío de documentos oficiales, que el estudiante requiera. El trámite de titulación y graduación puede tomar entre 2 a 3 meses.

Notas Importantes

El máximo número de cursos tomados en la Segunda Fase a la misma vez, deben ser dos (2)

Cada curso a tomar será un trabajo analítico e investigativo en el área que el estudiante quiere desarrollarse.

Una vez concluida la evaluación de un curso, el estudiante debe continuar con el siguiente curso a estudiar.

El estudiante no podrá acceder a la siguiente fase de estudios, sin haber sido evaluado y autorizado por el asesor académico de AAU.

El tiempo de estudio para completar cada curso, depende del estudiante.

Si un trabajo académico no cumple con las bases académicas correspondientes durante la evolución, el estudiante tiene la opción de mejorar su trabajo académico hasta cumplir con las bases académicas requeridas por AAU.

4) Tabla de Créditos

El total de Créditos que se necesita tener para concluir los estudios de una Maestría es de 82.

AAU otorgara un máximo de 30 créditos por convalidación de créditos de otras instituciones, experiencia laboral y de vida en el campo de la profesión de interés.

AAU en la Fase I del programa tiene 5 cursos de desarrollo obligatorio cada curso otorga 3 créditos, los cuales ya están establecidos.

AAU ofrece a sus estudiantes la elección de 14 a 25 cursos basados en el criterio del Consejero Académico.



A continuación una Tabla de Créditos promedio:

15 créditos obligatorios +
15 créditos de convalidación como máximo

30 créditos otorgados +
42 créditos por estudiar (promedio de 14 cursos)
10 créditos por tesis

82 créditos de total para la Maestría

5) Objetivo

El objetivo fundamental de la Maestría en Marketing es formar profesionales con conocimientos en todo lo relacionado con productos y servicios como el precio, producto o servicio, plaza o distribución, la promoción y los individuos involucrados en el proceso, ya sean ejecutivos o consumidores y como se aplica en una empresa u organización.

6) Cursos Obligatorios

El contenido sugerido de cada una de estos cursos será proporcionado al estudiante a través de su Plataforma Estudiantil

- A) Filosofía de la Educación a Distancia
- B) Globalización y Educación
- C) Conducta Humana y los Servicios del Bienestar Social
- D) Sustentabilidad y la relación con su programa de estudio
- E) Influencia Biográfica

7) Cursos Sugeridos

A continuación encontrará cursos que son requeridos como una base de estudio general y también cursos que se adaptan a su plan de estudios deseado. Sin embargo eso no significa que es un plan estandarizado para su programa que desea estudiar. Los siguientes son cursos sugeridos que le pueden servir de guía para realizar su propio plan de estudios.



1) El Marketing y el consumidor.

Temas importantes a desarrollar en este curso:

- * El marketing como función y filosofía.
- * Necesidades del cliente.
- * Factores que influyen en las decisiones de compra.

2) Liderazgo

Temas importantes a Desarrollar en este curso:

- * ¿Quién es un Líder? Definición.
- * ¿Por qué es importante el liderazgo?
- * Funciones del liderazgo.
- * Rasgos y Ética del Liderazgo.
- * Modelo de las 5 grandes dimensiones de la personalidad
- * Perfiles de la personalidad.
- * Perfil de personalidad de los líderes eficaces.

3) El Mercado y el producto

Temas importantes a Desarrollar en este curso:

- * El patrón de compra.
- * La receta del producto.
- * Segmentación del mercado objetivo.
- * Ciclo vital del producto.
- * Planificación del producto.



4) Recursos Humanos y Motivación del Personal

Temas importantes a desarrollar en este Curso:

- * Introducción a los recursos humanos
- * Planificación y requerimientos del puesto de trabajo.
- * Competencias organizacionales.
- * Proceso de selección.
- * Contrato de trabajo y representación social.
- * Política retributiva (Motivación)
- * Capacitación y formación de la empresa.

5) Trabajo en Equipo

Temas importantes a Desarrollar en este curso:

- * Importancia del trabajo en equipo.
- * Principios del Trabajo.
- * División de tareas en un equipo.
- * Reuniones.
- * Comportamiento de un equipo.
- * El Equipo de Facilitación.
- * Resolución de conflictos de equipo.

6) El comprador

Temas importantes a desarrollar en este Curso:

- * Motivación del comprador.



- * Contribución al marketing de la ciencia de comportamiento.
- * La importancia de los grupos.
- * Actitudes y comportamientos.

7) Comunicación y Promoción.

Temas importantes a desarrollar en este curso:

- * La receta de la promoción.
- * Introducción a la publicidad.
- * Publicidad: Los medios sobre la línea.
- * Publicidad: Los medio bajo la línea.

Bibliografía recomendada: Dominguez, P. R. (2006). *¿Cómo llegar a ser un experto en Marketing?*
Madrid: Instituto Europeo de Gestión Empresarial.

8) Como hacer llegar el producto al consumidor.

Temas importantes a desarrollar en este curso:

- * Canales de distribución.
- * Paraje o lugar. Criterios para la decisión.
- * El canal de la venta al por menor.

9) Promoción de ventas y precios.

Temas importantes a desarrollar en este curso:

- * Comunicación personal.
- * La entrevista de venta.
- * Técnicas de promoción de ventas.



- * Relaciones públicas.
- * Precio de los productos.
- * La base del coste.
- * Estrategias del precio para el producto.

10) Retail Marketing

Examina el papel del comercio minorista en el sistema de comercialización, desde la planificación, la compra en la tienda y las perspectivas de gestión. El estudiante adquiere los conocimientos y las herramientas necesarias para la comprensión y aplicación de las principales técnicas del retail en el mercado minorista, con la finalidad de adecuar la oferta de productos a las necesidades y circunstancias particulares de cada consumidor.

11) Marketing Industrial, Internacional y Online.

Temas importantes a desarrollar en este curso:

- * El marketing en la industria.
- * Implicaciones del marketing en el comercio internacional.
- * Aspectos del comercio internacional.
- * El comercio electrónico.

12) La Utopía del Mercado.

Temas importantes a desarrollar en este curso:

- * Antecedentes.
- * El problema de la información.
- * El tema del capital intangible.
- * El problema del incentivo.
- * La variable reputación.
- * El papel de la tecnología.



* Nuevas realidades.

13) Gestión de Promociones

Busca definir los tipos de promociones más adecuadas para cada situación comercial, ya sea de precio, de productos o de volumen, de compra, así como las razones de su utilización. Asimismo, se revisa la manera de poder evaluar económicamente estas acciones tácticas y sus consecuencias estratégicas.

14) Gestión de personal de marketing de ventas

Explora los temas relacionados con el manejo efectivo de las relaciones con el personal de marketing y ventas. Identifica los factores, estrategias, estructura y planes de compensación de la organización. El estudiante será capaz de coordinar, monitorear y supervisar equipos de marketing y ventas con flexibilidad y liderazgo hacia los objetivos establecidos por la organización.