



UNIVERSIDAD LIBRE

Misión

La Universidad Libre, como conciencia crítica del país y de la época, recreadora de los conocimientos científicos y tecnológicos, proyectados hacia la formación integral de un egresado acorde con las necesidades fundamentales de la sociedad, hace suyo el compromiso de:

- Formar dirigentes para la sociedad.
- Propender la identidad de la nacionalidad colombiana, respetando la diversidad cultural, regional y étnica del país.
- Procurar la preservación del medio ambiente y el equilibrio de los recursos naturales.
- Ser espacio para la formación de personas democráticas, pluralistas, tolerantes y cultoras de la diferencia.



Visión

La Universidad Libre es una corporación de educación privada que propende la construcción permanente de un mejor país y de una sociedad democrática, pluralista y tolerante. Además, impulsa el desarrollo sostenible, iluminada por los principios filosóficos y éticos de su fundador, el general Benjamín Herrera, con liderazgo en los procesos de investigación, ciencia, tecnología y solución pacífica de los conflictos.

Vigilada Mineducación

DEPARTAMENTO DE TESORERÍA Y CARTERA FINANCIACIÓN DE MATRÍCULAS

Modalidades de pago:
 1. PAGO DE CONTADO EN EFECTIVO O CON CHEQUE DE GERENCIA. Se realiza en el Banco Bogotá, Banco Colmena BCSC, y Davivienda, presentando el recibo de matrícula.
 2. PAGO DE CONTADO CON TARJETA DE CRÉDITO O DÉBITO. Se realiza en la caja de la Universidad ubicada tanto en el Campus La Candelaria como en el Campus El Bosque Popular.
 3. PAGO CON CRÉDITO A TRAVÉS DE ENTIDADES FINANCIERAS. Las entidades financieras que tienen convenio con la Universidad atenderán de 9:00 am. a 6:00 pm., en las dos Sedes.
 4. PAGO CRÉDITO ICETEX. El crédito se tramita a través de la página web del ICETEX www.icetex.gov.co y es aprobado por esta entidad. Posteriormente el estudiante debe presentarse en la Coordinación de ICETEX ubicada en la Universidad con la documentación solicitada para tramitar la legalización del crédito, ésta se realiza una única vez y en los periodos académicos posteriores se debe realizar la renovación del crédito.

ENTIDADES	PLAZO		MONTO	TASA	GARANTÍA	OTROS COSTOS	PERSONA DE CONTACTO
	CORTO	LARGO					
	PERIODO ACADÉMICO PREGRADO: DE 2, 6 Y 12 MESES POSGRADO: DE 2 a 18 MESES	PREGRADO: NO APLICA POSGRADO: 24 - 36 MESES	DESDE \$300.000 MIL HASTA EL VALOR TOTAL DE LA MATRÍCULA	PREGRADO DESDE 1,25% HASTA 1,48% POSGRADO CORTO PLAZO 1,48% LARGO PLAZO 1,49%	PAGARÉ CHEQUES POSFECHADOS	(GMP) GASTOS ADMIN. SEG. VIDA COMISIÓN AVAL CHEQUES: 3% PAGARÉ: 4% LARGO PLAZO NO COBRO DE COMISIÓN AVAL	MARÍA CLAUDIA ZUBIETA TEL.: 3106653 CEL.: 3134518096
	PERIODO ACADÉMICO DE 6 A 12 MESES	6 MESES PARA PAGAR EL 40% DEL CRÉDITO Y CUANDO SE GRADÚE, PLAZO DE 60 MESES PARA PAGAR EL 60% RESTO	MÍNIMO \$ 500.000 CORTO PLAZO 100% LARGO PLAZO - PREGRADO 80% Y POSGRADO 100%	CORTO PLAZO - PREGRADO Y POSGRADO 1,45% NMV LARGO PLAZO: PREGRADO 1,75% NMV POSGRADO 1,65% NMV	PAGARÉ	CORTO PLAZO: COMISIÓN ENG DEL 7% + IVA	CAMILIO A. GALÁN B. TEL.: 4886000 EXT 17084 CEL.: 203140555
	PERIODO ACADÉMICO DE 3 A 6 MESES	A PARTIR DE 50. SEMESTRE DE 1 A 5 AÑOS. ÚLTIMO SEMESTRE 12 MESES	CORTO PLAZO: DESDE \$300.000 HASTA 100% DE LA MATRÍCULA LARGO PLAZO: DESDE \$5.000.000 HASTA EL 100% DE LA MATRÍCULA	CORTO PLAZO 1,49% MES VENCIDO LARGO PLAZO 1,5% MES VENCIDO CUOTA FIJA CAPITAL E INTERESES	PAGARÉ	COMISIÓN * CHEQUE 3,5% * PAGARÉ 4% SEGURO 1000 X 1 000.000	EDGAR LÓPEZ TEL: 6501050 EXT. 812205 CEL: 3138463328 JOSE RICARDO ALVAREZ AYURE TEL: (57 1) 6501050 EXT. 812222 CEL: 318 898 7702
	PREGRADO: DESDE 6 HASTA 11 MESES	POSGRADO: DESDE 12 HASTA 36 MESES	DESDE \$700.000 HASTA 100% MATRÍCULA	1,7% MENSUAL	PAGARÉ	NO APLICA	CRISTIAN URIBE TEL: 6074949 EXT: 7321 CEL: 3142206916
	PERIODO ACADÉMICO DE 3 A 12 MESES	POSGRADOS: 3 A 36 MESES	HASTA 100%	1,6% CUOTA FIJA TASA FIJA	PAGARÉ	COMISIÓN DEPENDE DEL VALOR A FINANCIAR SEGURO DEUDORES	CARLOS FERNANDO RAMÍREZ TEL: 4202466 CEL: 3133125025

FINCOMERCIO Y FONDO PATRIMONIAL SENA.
 BENEICIOS ADICIONALES
 INFORMACIÓN IMPORTANTE: El tiempo de aprobación del crédito oscila entre 30 a 45 minutos, es requisito indispensable la presentación del recibo de matrícula. El reporte de aprobación del crédito será remitido directamente por la Entidad Financiera a la Universidad. Si el valor financiado es inferior al 100%, la Universidad generará un nuevo recibo de pago por la diferencia dentro de 24 horas hábiles siguientes a su aprobación, el cual se descargará a través del link <http://www.unilibre.edu.co/Bogota/noticias/362-proceso-de-inscripcion> - ítem 1. inscripción en línea, 2. mis re-liquidaciones por pagar si es estudiante nuevo, o si es antiguo a través de <http://situdilibre.edu.co:8080/situdilibre/menu.jsp> 1. mis re-liquidaciones por pagar.



UNIVERSIDAD LIBRE®

Gerencia de Mercadeo y Estrategia de Ventas (Snies 8606)

Resolución MEN No.17736 (22/10/2014)

Vigencia 7 años

Dirigido a

Profesionales Universitarios en áreas afines a Mercadeo.

Objetivo general

Desarrollar en el egresado una metodología que le permita conocer todas las acciones conducentes a la Investigación y Análisis de Mercados, así como el manejo y dirección de ventas, de tal forma que pueda realizar asesorías a la empresa y ejercer cargos de dirección en éstas áreas.

Objetivos específicos

- Preparar al egresado en una metodología que le permita conocer todas las acciones conducentes a la investigación y análisis de mercados, así como del manejo y dirección de Ventas, de tal forma que pueda realizar asesorías a la empresa y ejercer cargos de dirección en estas áreas.
- Desarrollar en el Especialista habilidades y técnicas conceptuales del Mercadeo que posibiliten aplicar metodologías que propicien factores de cambio en el entorno que lo rodea.
- Capacitar al egresado en el uso de las técnicas apropiadas de la Investigación de mercados, para que pueda analizar y evaluar los mercados apropiados para la formulación y ejecución de estrategias efectivas de productos, servicios, precios, canales de distribución y comunicaciones.
- Contribuir al mejoramiento de las competencias individuales, en la concepción y construcción de las estrategias que conduzcan a fortalecer la capacidad competitiva en las organizaciones Colombianas, de manera que utilicen la creatividad y la innovación en su desempeño como Gerentes de Mercadeo, implantando estrategias de Ventas.
- Contribuir al desarrollo y generación de conocimiento en el área de Mercadeo, a través de la ejecución de trabajos prácticos en el medio empresarial colombiano, elaborando planes estratégicos exitosos.

Metodología

El programa se adelantará en dos semestres siguiendo las tres directrices básicas docentes establecidas para los cursos de formación superior especializada que comprenden: cátedra magistral, seminario de participación e investigación personalizada.

Modalidad

Presencial. Duración: 2 semestres
Horario de Clases
Viernes de 6:00 a 10:00 p.m.
Sábado 7:00 a.m. a 3:00 p.m.

Campus El Bosque Popular
Edificio de Posgrados
Carrera 70 N° 53-40

Plan de estudios

Primer semestre:

1. Investigación de mercados
2. Seminario de investigación
3. Finanzas de mercadeo y fijación de precios
4. Gerencia de mercadeo
5. Estrategia competitiva y planeación de mercados
6. Comportamiento del consumidor
7. Marketing social

8. Electiva I

Segundo semestre:

1. Gerencia de ventas
2. Mercadeo internacional
3. Gestión de cadena de abastecimiento
4. Proyecto de grado
5. Comunicaciones integradas de mercadeo
6. Gerencia de productos y servicios
7. Electiva II

Electivas:

1. Responsabilidad social empresarial
2. Gestión del talento humano
3. Gerencia de proyectos
4. Liderazgo y coaching
5. Gerencia comercial y servicio al cliente

Perfil ocupacional

El Especialista egresado podrá satisfacer las demandas que de sus servicios se hagan en organizar una metodología que le permita a él como directivo y al personal a su cargo, conocer con propiedad todas las acciones conducentes a propugnar por una Investigación y Análisis de mercados, a través de las funciones propias establecidas en cada uno de los cargos de la empresa; dirigir y elaborar proyectos encaminados a una estructura de ventas productiva en todo tipo de empresas; conformar grupos de estudio, investigación y desarrollo sostenible de la mercadotecnia, con el fin de asesorar a la empresa en las áreas de mercadeo y ventas.

Perfil profesional

Los Especialistas estarán capacitados para: Evaluar, dirigir y elaborar proyectos en el Área de Mercadeo y Ventas, igualmente para orientar las actividades de sus colaboradores y establecer la planeación estratégica que incorpore el análisis, la síntesis y la comunicación para un mercado determinado. Así mismo estarán en condiciones de desarrollar y administrar la mercadotecnia y los programas de ventas industriales, comerciales y de servicios. Ser Investigadores de acción, que en todo momento generarán estrategias para estar en contacto con el cliente y desarrollarán su capacidad directiva mejorando sus habilidades para adaptarse a las exigencias de la realidad y del mundo organizacional.

Requisitos de ingreso

- Fotocopia del documento de identificación ampliada al 150%.
- Fotocopia del diploma de pregrado
- Fotocopia del acta de grado de pregrado
- Recibo original del pago de la inscripción
- Formulario de inscripción diligenciado
- Credencial de inscripción
- Fotocopia de la cédula
- Constancia de afiliación vigente a una EPS
- Tres fotos 3 x 4 cm, fondo blanco
- Hoja de vida
- Resultados Saber-Pro

Requisitos de grado

Para optar el título de ESPECIALISTA se requiere:

1. Cursar y aprobar todas las asignaturas del plan de estudios hasta completar el número de créditos exigidos por el programa.
2. Asistir por lo menos a un 80% de las horas académicas presenciales establecidas en el plan de estudios para cada asignatura.
3. Presentar un trabajo de investigación

aplicada en el área de la especialización, de conformidad con el Reglamento de Investigaciones, que se traducirá en un artículo publicable con una extensión mínima de quince (15) y máxima de veinticinco (25) páginas, el cual debe estar articulado con las líneas y proyectos de investigación de la Universidad relacionados con el programa.

CONTACTO:

Teléfono 57(1) 4232700 ext. 1880 y 1881, Carrera 70 N° 53-40
Posgrados.ingenieria.bog@unilibre.edu.co

www.unilibre.edu.co