



## HUERTAS COLLEGE

INSTITUCIÓN LÍDER. FORJANDO LÍDERES

Vicepresidencia de Asuntos Académicos y Estudiantiles

Vicepresidencia Asociada de Gerencia de Matrícula

### Oficina de Admisiones

#### **BACHILLERATO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, VENTAS Y MERCADEO**

El programa de Bachillerato en Administración de Empresas, Ventas y Mercadeo va dirigido a desarrollar las destrezas necesarias para identificar las necesidades de los individuos y organizaciones con el objetivo de promover aquellos bienes y servicios que proyecten una imagen empresarial de excelencia, un funcionamiento operacional altamente efectivo y una mayor capacidad competitiva. El currículo de este programa capacitará al estudiante para integrar ventas, mercadeo y servicio en un modelo completo.

#### **PRIMER CUATRIMESTRE (18 créditos)**

<b>CODIGO</b>	<b>TITULO</b>	<b>CRÉDITOS</b>	<b>SEMANAS</b>
<b>CICLO 1</b>			
MAT 1041	Matemática General	3	5
ADM 1061	Principios de Administración	3	5
<b>CICLO 2</b>			
MAT 1042	Matemática Comercial	3	5
ING 1031	Inglés Básico I	3	5
<b>CICLO 3</b>			
ING 1032	Inglés Básico II	3	5
ADM 1062	Principios de Mercadeo	<u>3</u>	5
		Total	18

#### **SEGUNDO CUATRIMESTRE (18 créditos)**

<b>CODIGO</b>	<b>TITULO</b>	<b>CRÉDITOS</b>	<b>SEMANAS</b>
<b>CICLO 1</b>			
ESP 1021	Español Básico I	3	5
<b>CICLO 2</b>			
ESP 1022	Español Básico II	3	5
<b>CICLO 3</b>			
ADM 2061	Derecho Mercantil	4	5
<b>CICLO 4</b>			
CONT 1051	Principios de Contabilidad I	4	7
<b>CICLO 5</b>			
CONT 2051	Principios de Contabilidad II	<u>4</u>	7
		Total	18

**TERCER CUATRIMESTRE (19 créditos)**

<b>CODIGO</b>	<b>TITULO</b>	<b>CRÉDITOS</b>	<b>SEMANAS</b>
<b>CICLO 1</b>			
MAT 1048	Métodos Cuantitativos	3	5
VEME 7601	Conducta del Consumidor	3	5
<b>CICLO 2</b>			
COMP 1111	Introducción a las Computadoras	3	5
COMP 1111L	Lab. Introducción a las Computadoras	1	5
<b>CICLO 3</b>			
SOC 1011	Introducción a las Ciencias Sociales I	3	5
EST 2993	Principios de Estadística	3	5
<b>CICLO 5</b>			
VEME 7602	Investigación de Mercado	<u>3</u>	7
Total		19	

**CUARTO CUATRIMESTRE (18 créditos)**

<b>CODIGO</b>	<b>TITULO</b>	<b>CRÉDITOS</b>	<b>SEMANAS</b>
<b>CICLO 1</b>			
FIN 2992	Finanza Mercantil	3	5
VEME 7603	Ventas al Detal	3	5
<b>CICLO 2</b>			
ING 1033	Inglés Comercial	3	5
VEME 7604	Introducción a los Medios de Comunicación	3	5
<b>CICLO 3</b>			
ECON 2994	Principios de Economía (Micro)	3	5
VEME 7606	Venta Personal	<u>3</u>	5
Total		18	

**QUINTO CUATRIMESTRE (18 créditos)**

<b>CODIGO</b>	<b>TITULO</b>	<b>CRÉDITOS</b>	<b>SEMANAS</b>
<b>CICLO 1</b>			
SOC 1015	Psicología General	3	5
VEME 7607	Promoción Estratégica	3	5
<b>CICLO 2</b>			
ADM 2072	Ética y Responsabilidad Empresarial	3	5
VEME 7608	Gerencia de Producto	3	5
<b>CICLO 3</b>			
ING 2033	Inglés Conversacional	3	5
VEME 7609	Gerencia de Ventas	<u>3</u>	5
Total		18	

**SEXTO CUATRIMESTRE (18 créditos)**

<b>CODIGO</b>	<b>TITULO</b>	<b>CRÉDITOS</b>	<b>SEMANAS</b>
<b>CICLO 1</b>			
EST 2994	Principios de Estadística II	3	5
ING 2034	Inglés Conversacional II	3	5
<b>CICLO 2</b>			
BIOL 1123	Biología General	3	5
VEME 7610	Proyección de Ventas	3	5
<b>CICLO 3</b>			
SOC 1012	Introducción a las Ciencias Sociales II	3	5
ADM 1063	Comportamiento Organizacional	<u>3</u>	5
Total		18	

**SÉPTIMO CUATRIMESTRE (18 créditos)**

<b>CODIGO</b>	<b>TITULO</b>	<b>CRÉDITOS</b>	<b>SEMANAS</b>
<b>CICLO 1</b>			
ECON 2995	Principios de Economía (Macro)	3	5
VEME 7611	Comunicación Integrada de Mercadeo	3	5
<b>CICLO 2</b>			
ADM 2070	Servicio al Cliente	3	5
VEME 7612	Mercadeo Internacional	3	5
<b>CICLO 3</b>			
VEME 7605	Gerencia de Mercadeo	3	5
VEME 7613	Relaciones Públicas	<u>3</u>	5
Total		18	

**OCTAVO CUATRIMESTRE (12 créditos)**

<b>CODIGO</b>	<b>TITULO</b>	<b>CRÉDITOS</b>	<b>SEMANAS</b>
<b>CICLO 1</b>			
ADM 2071	Empresarismo	3	5
VEME 7614	Supervisión	3	5
<b>CICLO 2</b>			
VEME xxxx	Electiva Dirigida	3	5
<b>CICLO 3</b>			
SOC 1020	Historia de Puerto Rico	<u>3</u>	5
Total		12	

*Electivas Dirigidas:*

VEME 7615 – Simulación en Ventas y Mercadeo

VEME 7616 – Compra de Medios

VEME 7617 – Mercadeo Directo

*Total de créditos: 139; Duración: 32 meses*

*Todas las clases se reúnen una (1) vez por semana. Los ciclos pueden tener una duración de cinco (5) o siete (7) semanas. Al matricularse, el estudiante recibirá el módulo del curso que le indicará las tareas y asignaciones requisitos del curso. El mismo incluye el calendario de reuniones y una lista de los recursos que se usarán en la clase.*

**Los cursos profesionales del programa de Bachillerato en Administración de Empresas, Ventas y Mercadeo tienen que ser aprobados con una calificación mínima de C (70%).**