

PLAN DE ESTUDIOS 2026

Itinerario formativo Programa de Estudios "MARKETING"

Licenciado Resolución Ministerial N° 211-2026-MINEDU

N°	Programa de Estudios	Nivel Formativo	Modalidad	Duración	Total, de Créditos	Total, de Horas
	Marketing	Profesional Técnico	Distancia	6 (seis) periodos académicos	125	2832

Ciclo I

CICLO	CODIGO	UNIDADES DIDACTICAS	HORAS	CRED.
I		FUNDAMENTOS DE MARKETING	6	4
I		METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	4	3
I		ESTADISTICA APLICADA AL MARKETING	4	3
I		COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR	4	3
I		TALLER DE TÉCNICAS DE RECOLECCION DE INFORMACIÓN	3	2
I		COMUNICACIÓN	4	3
I		EXPERIENCIAS FORMATIVAS EN SITUACIONES REALES DE TRABAJO	4	2
			29	20

Ciclo II

CICLO	CODIGO	UNIDADES DIDACTICAS	HORAS	CRED.	REQUISITO
II		ENTORNO ECONOMICO Y SOCIAL DEL MERCADO	4	3	
II		INNOVACION EN EL ANALISIS DE MERCADO	4	3	
II		INTELIGENCIA COMERCIAL Y COMPETITIVA	3	2	
II		SEGMENTACION Y POSICIONAMIENTO DE MERCADOS	4	3	
II		INTERPRETACION DE DATOS DEL MERCADO	6	4	
II		INFORMATICA	5	4	
II	EFSRT02	EXPERIENCIAS FORMATIVAS EN SITUACIONES REALES DE TRABAJO	4	2	
			30	21	

Ciclo III

CICLO	CODIGO	UNIDADES DIDACTICAS	HORAS	CRED.	REQUISITO
III		GESTION DEL PRODUCTO Y DEL SERVICIO	6	4	
III		ESTRATEGIAS DE MARKETING MIX	4	3	
III		DESARROLLO DE NUEVOS PRODUCTOS	4	3	
III		COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR II	4	3	
III		GESTION DEL VALOR Y POSICIONAMIENTO DEL PRODUCTO	4	3	
III		LIDERAZGO Y DESARROLLO PERSONAL	4	3	
III	EFSRT03	EXPERIENCIAS FORMATIVAS EN SITUACIONES REALES DE TRABAJO	4	2	
			30	21	

Ciclo IV

CICLO	CODIGO	UNIDADES DIDACTICAS	HORAS	CRED.	REQUISITO
IV		ANALISIS DEL CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO	6	4	
IV		LEGISLACION APLICADA AL PRODUCTO Y SERVICIO	4	3	
IV		PLANIFICACION ESTRATEGICA COMERCIAL	4	3	
IV		EVALUACION TECNICA Y FUNCIONAL DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO	3	2	
IV		TALLER DE DISEÑO Y EVALUACION DE PROPUESTAS DE VALOR	4	3	
IV		RESOLUCION DE PROBLEMAS	4	3	
IV	EFSRT04	EXPERIENCIAS FORMATIVAS EN SITUACIONES REALES DE TRABAJO	4	2	
			29	20	

Ciclo V

CICLO	CODIGO	UNIDADES DIDACTICAS	HORAS	CRED.	REQUISITO
V		GESTION DE CANALES DE DISTRIBUCION Y LOGISTICA COMERCIAL	4	3	
V		ESTRATEGIAS DE FIJACION DE PRECIOS	5	4	
V		ESTRATEGIAS DE PROMOCION COMERCIAL	5	4	
V		EVALUACION DE ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACION	4	3	
V		DISEÑO DE PLAN COMERCIAL	4	3	
V		EMPRENDIMIENTO COMERCIAL	4	3	
V	EFSRT05	EXPERIENCIAS FORMATIVAS EN SITUACIONES REALES DE TRABAJO	4	2	
			30	22	

Ciclo VI

CICLO	CODIGO	UNIDADES DIDACTICAS	HORAS	CRED.	REQUISITO
VI		LEGISLACION COMERCIAL APLICADA	4	3	
VI		COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR III	5	4	
VI		ANALISIS DE INDICADORES DE GESTION COMERCIAL	4	3	
VI		ESTRATEGIAS COMERCIALES POR SEGMENTO DE MERCADO	5	4	
VI		TALLER DE SUPERVISION DE ESTRATEGIAS COMERCIALES	3	2	
VI		ETICA PROFESIONAL	4	3	
VI	EFSRT06	EXPERIENCIAS FORMATIVAS EN SITUACIONES REALES DE TRABAJO	4	2	
			29	21	