

| CICLO | CÓDIGO OFICIAL | CURSO | CR TOTAL | CR PRES | CR VBT | Horas presenciales | | | | Horas a distancia sincrónicas | | | | Horas a distancia asincrónicas | | | | REQUISITO |
|------------------------|----------------|---|-------------|------------|--------|--------------------|----|----|----|-------------------------------|----|----|----|--------------------------------|----|----|----|---|
| | | | | | | HT | HP | HL | PC | HT | HP | HL | PC | HT | HP | HL | PC | |
| 1 | MATH001D | COMPLEMENTOS DE MATEMÁTICA | 5 | 0 | 5 | | | | | 2 | 0 | 0 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | COMPLEMENTOS DE MATEMÁTICA COMUNICACIÓN 1 PRE BEGINNER 1 INTRODUCCIÓN A LA GESTIÓN COMERCIAL ADMINISTRACIÓN CIUDADANÍA GLOBAL |
| | LENG001D | COMUNICACIÓN 1 | 5 | 0 | 5 | | | | | 2 | 0 | 0 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | |
| | IDIO1401 | PRE BEGINNER 1 | 1 | 0 | 1 | | | | | 1 | 0 | 0 | 0 | | | | | |
| | COME1100D | INTRODUCCIÓN A LA GESTIÓN COMERCIAL | 4 | 0 | 4 | | | | | | | | | 3 | 0 | 0 | 0 | |
| | MACM1101D | ADMINISTRACIÓN | 4 | 0 | 4 | | | | | | | | | 3 | 0 | 0 | 0 | |
| | HUMA000D | CIUDADANÍA GLOBAL | 2 | 0 | 2 | | | | | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| TOTAL CICLO | | | 21 | 0 | 21 | | | | | | | | | | | | | |
| 2 | MATH003D | MATEMÁTICA BÁSICA | 5 | 0 | 5 | | | | | 2 | 0 | 0 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | COMPLEMENTOS DE MATEMÁTICA COMUNICACIÓN 1 PRE BEGINNER 1 INTRODUCCIÓN A LA GESTIÓN COMERCIAL |
| | LENG003D | COMUNICACIÓN 2 | 5 | 0 | 5 | | | | | 2 | 0 | 0 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | |
| | CONT1100D | CONTABILIDAD GENERAL | 3 | 0 | 3 | | | | | | | | | 3 | 0 | 0 | 0 | |
| | IDIO1402 | PRE BEGINNER 2 | 1 | 0 | 1 | | | | | 1 | 0 | 0 | 0 | | | | | |
| | COME1501 | NEGOCIACIÓN COMERCIAL | 5 | 0 | 5 | | | | | | | | | 3 | 0 | 0 | 0 | |
| | RRH4003D | DESARROLLO DEL TALENTO | 2 | 0 | 2 | | | | | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| TOTAL CICLO | | | 21 | 0 | 21 | | | | | | | | | | | | | |
| 3 | UAEG1010V | COMUNICACIÓN EFECTIVA | 2 | 0 | 2 | | | | | 1 | 2 | 0 | 0 | | | | | COMUNICACIÓN 2 CONTABILIDAD GENERAL ADMINISTRACIÓN NEGOCIACIÓN COMERCIAL |
| | UAEG1008V | ECONOMÍA GENERAL PARA LOS NEGOCIOS | 2 | 0 | 2 | | | | | 1 | 2 | 0 | 0 | | | | | |
| | UAEG1011V | CIUDADANÍA Y CAMBIO CLIMÁTICO | 2 | 0 | 2 | | | | | 1 | 2 | 0 | 0 | | | | | |
| | CINE1073V | EL VALOR DEL DINERO Y LAS OPERACIONES FINANCIERAS | 4 | 0 | 4 | | | | | 2 | 2 | 2 | 0 | | | | | |
| | CINE1040V | DERECHO COMERCIAL | 4 | 0 | 4 | | | | | 2 | 4 | 0 | 0 | | | | | |
| | CINE1221V | NEGOCIACIONES COMERCIALES | 4 | 0 | 4 | | | | | 2 | 4 | 0 | 0 | | | | | |
| TOTAL CICLO | | | 18 | 0 | 18 | | | | | | | | | | | | | |
| 4 | UAEG1013V | PROBABILIDAD Y ESTADÍSTICA | 2 | 0 | 2 | | | | | 1 | 2 | 0 | 0 | | | | | MATEMÁTICA BÁSICA NEGOCIACIONES COMERCIALES NEGOCIACIONES COMERCIALES |
| | CIEG1002V | INNOVACIÓN Y EMPRENDIMIENTO | 4 | 0 | 4 | | | | | 2 | 4 | 0 | 0 | | | | | |
| | CINE1170V | INTELIGENCIA DE MERCADOS E IA | 4 | 0 | 4 | | | | | 2 | 2 | 2 | 0 | | | | | |
| | CINE1150V | GESTIÓN DE REDES DE DISTRIBUCIÓN TRADICIONALES Y DIGITALES | 4 | 0 | 4 | | | | | 2 | 4 | 0 | 0 | | | | | |
| | CINE1200V | TENDENCIAS COMERCIALES EN ENTORNOS DIGITALES | 4 | 0 | 4 | | | | | 2 | 2 | 2 | 0 | | | | | |
| | TOTAL CICLO | | | 18 | 0 | 18 | | | | | | | | | | | | |
| 5 | UAEG1016V | METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN | 2 | 0 | 2 | | | | | 1 | 2 | 0 | 0 | | | | | INTELIGENCIA DE MERCADOS E IA GESTIÓN DE REDES DE DISTRIBUCIÓN TRADICIONALES Y DIGITALES INTRODUCCIÓN A LA GESTIÓN COMERCIAL NEGOCIACIONES COMERCIALES TENDENCIAS COMERCIALES EN ENTORNOS DIGITALES |
| | UAEG1023V | CIENCIA DE DATOS Y VISUALIZACIÓN | 2 | 0 | 2 | | | | | 1 | 1 | 1 | 0 | | | | | |
| | UAEG1017V | INTELIGENCIA ARTIFICIAL APLICADA PARA LA INVESTIGACIÓN | 2 | 0 | 2 | | | | | 1 | 2 | 0 | 0 | | | | | |
| | UAEG1141V | GESTIÓN DE CLIENTES | 2 | 0 | 2 | | | | | 2 | 0 | 0 | 0 | | | | | |
| | CINE1112V | ESTRATEGIA DE INCENTIVOS Y REMUNERACIÓN | 4 | 0 | 4 | | | | | 2 | 4 | 0 | 0 | | | | | |
| | CINE1115V | ESTRATEGIAS PARA EQUIPOS DE ALTO RENDIMIENTO | 4 | 0 | 4 | | | | | 2 | 4 | 0 | 0 | | | | | |
| | CINE1180V | INVESTIGACIÓN CUALITATIVA Y CUANTITATIVA DE MERCADOS | 4 | 0 | 4 | | | | | 2 | 2 | 2 | 0 | | | | | |
| TOTAL CICLO | | | 20 | 0 | 20 | | | | | | | | | | | | | |
| 6 | UAEG1018V | FORMULACIÓN DE PROYECTOS INTERDISCIPLINARIOS | 2 | 0 | 2 | | | | | 1 | 2 | 0 | 0 | | | | | GESTIÓN DE CLIENTES GESTIÓN DE CLIENTES INVESTIGACIÓN CUALITATIVA Y CUANTITATIVA DE MERCADOS INVESTIGACIÓN CUALITATIVA Y CUANTITATIVA DE MERCADOS |
| | UAEG1006V | DESARROLLO Y GESTIÓN DEL DESEMPEÑO DEL PERSONAL | 2 | 0 | 2 | | | | | 1 | 2 | 0 | 0 | | | | | |
| | UAEG1200V | TRADE MARKETING | 2 | 0 | 2 | | | | | 1 | 2 | 0 | 0 | | | | | |
| | CINE1214V | FOEILIZACIÓN DEL CLIENTE | 4 | 0 | 4 | | | | | 2 | 4 | 0 | 0 | | | | | |
| | CINE1057V | DIRECCIÓN ESTRATÉGICA COMERCIAL | 4 | 0 | 4 | | | | | 2 | 2 | 2 | 0 | | | | | |
| | CINE1200V | MEDIOS DIGITALES Y TECNOLOGÍA 1 | 4 | 0 | 4 | | | | | 2 | 2 | 2 | 0 | | | | | |
| TOTAL CICLO | | | 18 | 0 | 18 | | | | | | | | | | | | | |
| 7 | UAEG1020V | ARTE Y CULTURA | 2 | 0 | 2 | | | | | 1 | 2 | 0 | 0 | | | | | CIUDADANÍA GLOBAL TRADE MARKETING INVESTIGACIÓN CUALITATIVA Y CUANTITATIVA DE MERCADOS DIRECCIÓN ESTRATÉGICA COMERCIAL CIENCIA DE DATOS Y VISUALIZACIÓN CIENCIA DE DATOS Y VISUALIZACIÓN |
| | UAEG1021V | SILEMAS ÉTICOS | 2 | 0 | 2 | | | | | 1 | 2 | 0 | 0 | | | | | |
| | UAEG1022V | CATEGORY MANAGEMENT | 2 | 0 | 2 | | | | | 1 | 2 | 0 | 0 | | | | | |
| | UAEG1100V | GESTIÓN FINANCIERA COMERCIAL | 2 | 0 | 2 | | | | | 1 | 2 | 0 | 0 | | | | | |
| | CINE1010V | ANALÍTICA COMERCIAL AVANZADA | 4 | 0 | 4 | | | | | 2 | 2 | 2 | 0 | | | | | |
| | - | ELECTIVO ESPECIALIDAD 1 | 4 | 0 | 4 | | | | | 2 | 4 | 0 | 0 | | | | | |
| | CINE1233V | OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN ENTORNOS INTERNACIONALES | 4 | 0 | 4 | | | | | 2 | 4 | 0 | 0 | | | | | |
| TOTAL CICLO | | | 20 | 0 | 20 | | | | | | | | | | | | | |
| 8 | - | ELECTIVO 1 | 2 | 0 | 2 | | | | | 1 | 2 | 0 | 0 | | | | | CIENCIA DE DATOS Y VISUALIZACIÓN CATEGORY MANAGEMENT ANALÍTICA COMERCIAL AVANZADA GESTIÓN FINANCIERA COMERCIAL MEDIOS DIGITALES Y TECNOLOGÍA 1 ELECTIVO ESPECIALIDAD 1 CIENCIA DE DATOS Y VISUALIZACIÓN |
| | UAEG1006V | E-COMMERCE | 2 | 0 | 2 | | | | | 1 | 2 | 0 | 0 | | | | | |
| | UAEG1101V | LIDERAZGO COMERCIAL | 2 | 0 | 2 | | | | | 1 | 2 | 0 | 0 | | | | | |
| | UAEG1044V | PRICING | 2 | 0 | 2 | | | | | 1 | 2 | 0 | 0 | | | | | |
| | CINE1207V | MEDIOS DIGITALES Y TECNOLOGÍA 2 | 4 | 0 | 4 | | | | | 2 | 2 | 2 | 0 | | | | | |
| | - | ELECTIVO ESPECIALIDAD 2 | 4 | 0 | 4 | | | | | 2 | 4 | 0 | 0 | | | | | |
| | CINE1222V | NEGOCIOS GLOBALES Y SOSTENIBLES | 4 | 0 | 4 | | | | | 2 | 4 | 0 | 0 | | | | | |
| TOTAL CICLO | | | 20 | 0 | 20 | | | | | | | | | | | | | |
| 9 | - | ELECTIVO 2 | 2 | 0 | 2 | | | | | 1 | 2 | 0 | 0 | | | | | ELECTIVO 1 E-COMMERCE NEGOCIOS GLOBALES Y SOSTENIBLES MEDIOS DIGITALES Y TECNOLOGÍA 2 ELECTIVO ESPECIALIDAD 2 CIENCIA DE DATOS Y VISUALIZACIÓN |
| | UAEG1009V | COMERCIO GLOBAL | 2 | 0 | 2 | | | | | 1 | 2 | 0 | 0 | | | | | |
| | CIEG1003V | INTEGRACIÓN DE COMPETENCIAS GENERALES Y HABILIDADES BLANDAS | 2 | 0 | 2 | | | | | 0 | 2 | 0 | 0 | | | | | |
| | CINE1203V | PROYECTO DE INVESTIGACIÓN APLICADA EN NEGOCIOS | 8 | 0 | 8 | | | | | 2 | 2 | 0 | 10 | | | | | |
| | - | ELECTIVO ESPECIALIDAD 3 | 4 | 0 | 4 | | | | | 2 | 4 | 0 | 0 | | | | | |
| TOTAL CICLO | | | 22 | 0 | 22 | | | | | | | | | | | | | |
| 10 | - | ELECTIVO 3 | 2 | 0 | 2 | | | | | 1 | 2 | 0 | 0 | | | | | ELECTIVO 2 INTEGRACIÓN DE COMPETENCIAS GENERALES Y HABILIDADES BLANDAS PROYECTO DE INVESTIGACIÓN APLICADA EN NEGOCIOS ELECTIVO ESPECIALIDAD 3 CIENCIA DE DATOS Y VISUALIZACIÓN |
| | CINE1330V | INTEGRACIÓN DE COMPETENCIAS ESPECÍFICAS PARA LA PROFESIÓN | 4 | 0 | 4 | | | | | 0 | 2 | 0 | 6 | | | | | |
| | CINE1280V | TRABAJO DE INVESTIGACIÓN | 8 | 0 | 8 | | | | | 2 | 2 | 0 | 10 | | | | | |
| | - | ELECTIVO ESPECIALIDAD 4 | 4 | 0 | 4 | | | | | 2 | 4 | 0 | 0 | | | | | |
| | CINE1250V | PSICOLOGÍA POSITIVA PARA LÍDERES | 4 | 0 | 4 | | | | | 2 | 4 | 0 | 0 | | | | | |
| | TOTAL CICLO | | 22 | 0 | 22 | | | | | | | | | | | | | |
| TOTAL PLAN DE ESTUDIOS | | | 200 | 0 | 200 | | | | | | | | | | | | | |

| LEYENDA | |
|---|---|
| CR | Nº de Créditos |
| HT | Horas de desarrollo teórico |
| HP | Horas de desarrollo práctico |
| HL | Horas de desarrollo práctico en laboratorio |
| PC | Horas de práctica de campo |
| El Plan de Estudios indica horas por semana para un semestre académico de 16 semanas. | |
| Los cursos que se desarrollan de forma modular, en 8 semanas cada uno, se desarrollarán con el doble de horas por semana. | |

| CURSOS ELECTIVOS | | | | | | | | | | | | | |
|------------------|----------------|--|-------------|-----------|--------|----|----|----|----|----|----|----|----|
| CICLO | CÓDIGO OFICIAL | ELECTIVOS | CR TOTAL | CR PES | CR VBT | HT | HP | HL | PC | HT | HP | HL | PC |
| 7 | CINE1004V | ELECTIVO ESPECIALIDAD 1: FUNDAMENTOS DE DATA ANALYTICS | 4 | 0 | 4 | | | | | 2 | 4 | 0 | 0 |
| 7 | CINE1009V | ELECTIVO ESPECIALIDAD 1: LIDERAZGO Y EMPRESAS FAMILIARES | 4 | 0 | 4 | | | | | 2 | 4 | 0 | 0 |
| 7 | CINE1007V | ELECTIVO ESPECIALIDAD 1: TALLER DE VENTAS PARA EMPRENDEDORES | 4 | 0 | 4 | | | | | 2 | 4 | 0 | 0 |
| 7 | CINE1005V | ELECTIVO ESPECIALIDAD 1: INNOVACIÓN Y EMPRENDIMIENTO SOCIAL | 4 | 0 | 4 | | | | | 2 | 4 | 0 | 0 |

| CURSOS ELECTIVOS | | | | | | | | | | | | | |
|------------------|----------------|--|-------------|-----------|--------|----|----|----|----|----|----|----|----|
| CICLO | CÓDIGO OFICIAL | ELECTIVOS | CR TOTAL | CR PES | CR VBT | HT | HP | HL | PC | HT | HP | HL | PC |
| 8 | UAEG1077V | ELECTIVO 1: PERSONAL BRANDING | 2 | 0 | 2 | | | | | 1 | 2 | 0 | 0 |
| 8 | UAEG1075V | ELECTIVO 1: GESTIÓN DE RESTAURANTES Y EVENTOS | 2 | 0 | 2 | | | | | 1 | 2 | 0 | 0 |
| 8 | UAEG1076V | ELECTIVO 1: HUELLA DE CARBONO EN LOS NEGOCIOS | 2 | 0 | 2 | | | | | 1 | 2 | 0 | 0 |
| 8 | CINE1088V | ELECTIVO ESPECIALIDAD 2: ESTADÍSTICA PARA DATA ANALYTICS | 4 | 0 | 4 | | | | | 2 | 4 | 0 | 0 |
| 8 | CINE1081V | ELECTIVO ESPECIALIDAD 2: SOSTENIBILIDAD Y GESTIÓN DE LA CALIDAD | 4 | 0 | 4 | | | | | 2 | 4 | 0 | 0 |
| 8 | CINE1090V | ELECTIVO ESPECIALIDAD 2: PERSONAL BRANDING ESTRATÉGICO PARA REDES SOCIALES | 4 | 0 | 4 | | | | | 2 | 4 | 0 | 0 |
| 8 | CINE1089V | ELECTIVO ESPECIALIDAD 2: ESTRATEGIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN | 4 | 0 | 4 | | | | | 2 | 4 | 0 | 0 |

| CURSOS ELECTIVOS | | | | | | | | | | | | | |
|------------------|----------------|---|-------------|------------|--------|----|----|----|----|----|----|----|----|
| CICLO | CÓDIGO OFICIAL | ELECTIVOS | CR TOTAL | CR PRES | CR VBT | HT | HP | HL | PC | HT | HP | HL | PC |
| 9 | UAEG1000V | ELECTIVO 2: NEGOCIACIÓN Y GESTIÓN DE EQUIPOS GLOBALES | 2 | 0 | 2 | | | | | 1 | 2 | 0 | 0 |
| 9 | UAEG1079V | ELECTIVO 2: GESTIÓN DE START UPS Y VALUACIÓN DE PROYECTOS | 2 | 0 | 2 | | | | | 1 | 2 | 0 | 0 |
| 9 | UAEG1078V | ELECTIVO 2: FINANZAS SOSTENIBLES | 2 | 0 | 2 | | | | | 1 | 2 | 0 | 0 |
| 9 | CNE1003V | ELECTIVO ESPECIALIDAD 3: GESTIÓN DE DATOS Y MACHINE LEARNING | 4 | 0 | 4 | | | | | 2 | 4 | 0 | 0 |
| 9 | CNE1005V | ELECTIVO ESPECIALIDAD 3: NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS | 4 | 0 | 4 | | | | | 2 | 4 | 0 | 0 |
| 9 | CNE1004V | ELECTIVO ESPECIALIDAD 3: MARKETING DIGITAL Y ANALÍTICA WEB | 4 | 0 | 4 | | | | | 2 | 4 | 0 | 0 |
| 9 | CNE1002V | ELECTIVO ESPECIALIDAD 3: COMUNICACIÓN INTERCULTURAL Y TRABAJO EN EQUIPO | 4 | 0 | 4 | | | | | 2 | 4 | 0 | 0 |