

**IMPORTANTE:** Este secuencial constituye una guía simplificada de los requisitos académicos que se publican en los catálogos de la Institución. Es responsabilidad del estudiante referirse a ellos, de acuerdo con su año de admisión o readmisión. A los estudiantes readmitidos les aplica el catálogo, normas y reglamentos vigentes al momento de su readmisión. Los requisitos de admisión, retención y graduación pueden variar, según el programa académico. Por tanto, todo estudiante debe hacer consejería académica. Puede comunicarse con el consejero académico de su programa de estudio, con el director de departamento o con la decana de asuntos académicos.

UNIVERSIDAD INTERAMERICANA DE PUERTO RICO  
RECINTO DE PONCE  
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



**GRADO DE ASOCIADO EN CIENCIAS APLICADAS EN VENTAS (A.A.S.)**

**Modalidad: A Distancia**

**Código a distancia: 098D**

**VIGENCIA:  
AGOSTO 2014**

Apellidos y Nombre	Número de Identificación	Término Académico Admisión o Readmisión	Coordinador Académico	Observaciones
			Prof. Rolando J. Méndez Fernández Email: <a href="mailto:rmendez@ponce.inter.edu">rmendez@ponce.inter.edu</a> Ext. 1490	

**PRIMER AÑO**

I SEMESTRE					II SEMESTRE				
CRS.	REQ.	Curso Equivalente	NOTA	CRS.	REQ.	Curso Equivalente	NOTA		
3	-	CRSG 2010 GEIC 1000		3	-	GEEN 1101, 1201 o 2311			
3	-	SCSG 1101 HCHG 3030		3	-	SCSG 1102 HCHG 3030			
3	-	ECSG 1101 por GEEN 1101		3	-	BADM 2250			
3	-	MRSO 1010		3	-	MKTG 1210			
3	-	-		3	-	MKTG 1210			
<b>TOTAL</b>	<b>15</b>			<b>TOTAL</b>	<b>15</b>				

**SEGUNDO AÑO**

I SEMESTRE					II SEMESTRE				
CRS.	REQ.	Curso Equivalente	NOTA	CRS.	REQ.	Curso Equivalente	NOTA		
3	GEMA 1200	MAEC 1212		3	-	MKTG 3230			
3	-	IACG 1020		3	-	MKTG 3230			
4	-	ACCT 1151		3	-	-			
3	MKTG 2223	-		3	-	Autorización del Director de Depto.			
3	-	HCHG 1010		3	-	Autorización del Director de Depto.			
<b>TOTAL</b>	<b>16</b>			<b>TOTAL</b>	<b>15</b>				

**GRADO DE ASOCIADO EN CIENCIAS APLICADAS EN VENTAS (A.A.S.)**

El Programa del Grado de Asociado en Ciencias Aplicadas en Ventas tiene el propósito de estudiar los sistemas de ventas y sus funciones básicas dirigidas a lograr sus objetivos, contactar clientes potenciales y desarrollar presentaciones sobre ventas. El Programa ayuda al estudiante a desempeñarse con eficiencia y efectividad en el mundo del trabajo.

**REQUISITOS DEL GRADO**

Requisitos de Educación General	24
Requisitos Medulares	10
Requisitos de Concentración	24
Curso Electivo	3
<b>Total</b>	<b>61</b>

**Requisitos Medulares - 10 créditos**

ACCT 1161	Introducción a la Contabilidad Financiera	4
BADM 1900	Fundamentos de Gerencia	3
MAEC 2211	Principios de Economía (MICRO)	3

**Requisitos de Concentración - 24 créditos**

MKTG 1210	Introducción al Mercadeo	3
MKTG 2223	Conducta del Consumidor	3
MKTG 2910	Práctica	3
MKTG 2970	Seminario en Ventas	3
MKTG 3230	Comunicación Integrada de Mercadeo	3
MKTG 3234	Venta Personal	3
MKTG 3235	Gerencia de Ventas	3
MKTG 3236	Venta al Detal	3

**● Curso Electivo – 3 créditos (consulte con su consejero académico)**

El estudiante puede seleccionar cursos de cualquier programa de estudios, pero debe cumplir con los requisitos del curso seleccionado o tomar cursos sin requisitos previos.