



Descripción de los Cursos

LICENCIADO CON ESPECIALIZACIÓN EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Concentración de Negocios Internacionales

FIN 4602 (3 horas de crédito)

Finanzas Internacionales

Discusión de como corporaciones multinacionales hacen decisiones financieras. Los tópicos incluyen manejo de dinero internacional, fluido de dinero "cash flows", presupuesto de capital internacional y financiación internacional.

GEB 4357 S (3 horas de crédito)

Administración Competitiva Internacional

Análisis de los negocios internacionales con el énfasis en la diversidad de culturas. Tópicos incluyen, observación de la similitudes culturales y diferencias dentro el desarrollo y progreso de países.

GEB 4358 S (3 horas de crédito)

Negociaciones y Transacciones Internacionales

Presenta la conducta de los negocios en diferentes regiones del mundo. Los estudiantes podrán analizar casos de negocios internacionales y desarrollar soluciones a problemas funcionales. Tópicos incluyen investigación de mercado en el extranjero usando ambos domésticos y recursos internacionales, aplicación teórica y conocimiento de negocios prácticos a situaciones del extranjero y negociaciones en variedad de situaciones en los negocios internacionales.

GEB 4359 S (3 horas de crédito)

Ambiente Cultural del Comercio Internacional

Presenta la comunicación y mezcla básica inter- cultural como paradigma a las relaciones de negocios internacionales.

GEB 4364 S (3 horas de crédito)

Inicio de Empresas Internacionales

Provee una fundación empresaria internacional, enfocando en las experiencias de pequeñas y grandes firmas empresariales. Tópicos incluye análisis de mezclas nacionales y prácticas de negocios multi culturales.

MAN 4631 S (3 horas de crédito)

Estrategia y Política Global

Explora en medio ambiente competitivo en un ámbito global, examina factores externos que afectan a compañías domésticamente, globalmente y provee soluciones que incluyen la globalización como una estrategia de opinión.



Concentración de Mercadeo

MAR 4334S (3.0 horas de crédito)

Administración de Promoción y Publicidad

Este curso presenta la comunicación y el funcionamiento total del mercadeo en la planificación y el manejo de los programas de anuncios, productos y servicios. Temas incluyen: Preparación de investigaciones, objetivos centralizados, planificación de presupuesto, medio, programas creativos y la evaluación efectiva de anuncios.

MAR 4403S (3.0 horas de crédito)

Ventas y Administración de Ventas

En este curso los estudiantes aprenderán los principios, métodos y problemas relacionados con el manejo y fuerza de ventas. Temas incluyen: Selección, entrenamiento, compensación, estímulo y control.

MAR 4503S (3.0 horas de crédito)

Comportamiento el Consumidor

Este curso introduce el comportamiento del consumidor en el mercado. Temas incluyen: Análisis y motivación del consumidor, comportamiento de compra, ajuste del mercado e innovación de productos. Aspectos en el comportamiento del mercadeo desde un productor al consumidor son considerados.

MAR 4721S (3.0 horas de crédito)

E-Marketing

Este curso explora como la Internet ha revolucionado la compra y venta de mercancías y servicios en el mercado.

MAR 4804S (3.0 horas de crédito)

Mercadeo Estratégico

Este curso consiste en la aplicación de conceptos del mercadeo y técnicas analíticas en vías de desarrollo para estratégicamente problemas de mercadeo.

MAR 4841S (3.0 horas de crédito)

Servicios de Mercadeo

Este curso examina el mercadeo en industrias de servicio. Temas incluyen: Aspecto único servicio de mercadeo, servicio de mezcla de mercadeo y la implementación del servicio estratégico.



Concentración de Finanzas

FIN 4122S (3.0 Créditos)

Planificación y Toma de Decisiones Financieras

Se enfoca en planteamientos financieros individuales basado en los conocimientos y objetivos específicos (CFP Board of Standards) con énfasis en los planteamientos y procesos financieros. Pre-requisito Principios de Gerencia Financiera. FIN 3400 S

FIN 4324S (3.0 Créditos)

Administración de Bancos Comerciales

Se enfoca en la administración de las áreas de los bancos comerciales. Incluye operaciones bancarias, evaluar responsabilidades, política de préstamos, confianza y actividades fiduciarias, regulaciones de los bancos nacionales e internacionales. Pre-requisito Principios de Gerencia Financiera. FIN 3400 S

FIN 4422S (3.0 Créditos)

Casos en Finanzas

Se enfoca en analizar los problemas financieros de los negocios. Incluye proyección de flujo de dinero, presupuestos, recursos financieros, estructura del capital, fusiones, consolidaciones, liquidaciones y análisis de riesgos. Pre-requisito Principios de Gerencia Financiera. FIN 3400S

FIN 4443S (3.0 Créditos)

Estrategia y Política Financiera

Se enfoca en los seminarios y análisis de las áreas cualitativas y cuantitativas de las políticas financieras, basadas en lecturas y búsquedas empíricas. Pre-requisito: Casos de Estudio en Finanzas. FIN 4122S

FIN 4501 S (3.0 Créditos)

Inversiones

Se enfoca en mercados seguros para invertir. Incluye análisis de seguridad en corporaciones públicas y privadas y otro tipo de inversiones. Tipos de riesgos, impuestos que afecten la política de inversiones y valores a invertir. Pre-requisito: Principios de Gerencia Financiera. FIN 3400S

FIN 4602 S (3.0 Créditos)

Finanzas Internacionales

Discutir como las corporaciones multinacionales hacen decisiones financieras. Incluye manejo de dinero efectivo por la gerencia, flujo del dinero, presupuesto para el capital internacional y financiamiento. Pre-requisito: Principios de Gerencia Financiera. FIN 3400S



Concentración de Gerencia

MAN 3504S (3 horas de crédito)

Administración de Operaciones

Consiste en un curso descriptivo e introductorio acerca de los fundamentos de la administración de operaciones. Presenta los conceptos y las técnicas básicas de la administración de operaciones tanto en los sectores fabriles como no fabriles. Entre los temas que incluye se encuentran el diseño de productos y procesos, la previsión de la demanda, el diseño de las instalaciones y la ubicación, la administración de los materiales, la administración del inventario, la planificación de la producción y el control de calidad. Se destacan particularmente los aspectos internacionales de las operaciones según corresponda, al igual que la función de los sistemas de administración de la información en la administración de las operaciones.

MAN 4631S (3 horas de crédito)

Estrategia y Política Globales

Este curso explora el entorno competitivo desde la perspectiva global, examina todos los factores externos que afectan a la compañía tanto nacional como internacionalmente, y aporta soluciones que incluyen la globalización como una opción estratégica. Los estudiantes explorarán el entorno competitivo desde la perspectiva global, examinarán todos los factores externos que afectan a la compañía tanto nacional como internacionalmente y aportarán soluciones que incluyan la globalización como una opción estratégica. (Prerrequisito MAN 3025S)

INP 3224-S (3 horas de crédito)

Diversidad en la Fuerza Laboral

Este curso explora la experiencia en el trabajo la cual varía de acuerdo con el sexo y grupo étnico en los Estados Unidos. Los temas a discutir se relacionan con asuntos laborales, estereotipos, actitudes, discriminación y acoso, diferentes carreras a seguir, segregación laboral, patrones de empleo, diferencias en equipos de trabajo y la justicia de prácticas laborales, la relación de procesos tales como: supervisión, liderazgo, tutoría y poder. Prerrequisito: PSY1012S o SYG1000S

MAN 3611-S (3 horas de crédito)

Gerencia Intercultural

Provee a los estudiantes las técnicas para ser hábil en las comunicaciones interculturales. Tópicos incluyen dimensiones de la cultura y las implicaciones en las organizaciones, exitosas negociaciones tácticas y manejo de la diversidad cultural en el ámbito de trabajo.

MAN 4065-S (3 horas de crédito)

Ética de los Negocios

Aplica una dimensión a la decisiones en los negocios de hoy día como complejo político, social, económico y crecimiento tecnológico.



MAR 4403-S (3 horas de crédito)

Ventas y Ventas Gerenciales

Introduce principios, métodos y problemas relacionados a la gerencia de ventas en los trabajos. Tópicos incluyen selección, entrenamiento, compensación, simulación y control.