MALLA CURRICULAR ACTUALIZADA ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES 2018

I CICLO	II CICLO	III CICLO	IV CICLO	V CICLO	VI CICLO	VII CICLO	VIII CICLO	IX CICLO	X CICLO
FILOSOFÍA I .	LÓGICA	FILOSOFÍA II .	IGLESIA Y DOCTRINA SOCIAL	ANTROPOLOGÍA FILOSÓFICA	AXIOLOGÍA	DERECHO EMPRESARIAL	ÉTICA PARA LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES		
TEOLOGÍA I	ECOLOGÍA	TEOLOGÍA II	TALLER DE FORMACIÓN DE EMPRESAS	ADMINISTRACIÓN DE OPERACIONES	POLÍTICA ECONÓMICA Y COMERCIAL	ADMINISTRACIÓN Y VALORACIÓN ADUANERA	DERECHO DEL COMERCIO INTERNACIONAL	SEMINARIO DE INVESTIGACIÓN	SEMINARIO PROYECTO DE INVESTIGACIÓN
COMUNICACIÓN	ECONOMIA PARA LA GESTIÓN EMPRESARIAL I	ECONOMIA PARA LA GESTIÓN EMPRESARIAL II	ECONOMÍA INTERNACIONAL	INTEGRACIÓN ECONÓMICA	FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS	SISTEMAS DE CALIDAD INTERNACIONAL	GERENCIA ESTRATÉGICA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES	PRÁCTICAS PREPROFESIONALES I	PRÁCTICAS PREPROFESIONALES II
MATEMÁTICA	MATEMÁTICA PARA ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS	FINANZAS	GERENCIA DEL POTENCIAL HUMANO	METODOS ESTADISTICOS	TALLER DE NEGOCIACIONES COMERCIALES	ESTADISTICA APLICADA A LOS NEGOCIOS	TALLER DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS INTERNACIONALES		
MÉTODOS DE ESTUDIO	CONTABILIDAD	CONTABILIDAD DE COSTOS Y PRESUPUESTOS	ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS	CONTABILIDAD GERENCIAL	GERENCIA LOGOSTICA INTERNACIONAL	TALLER DE EXPORTACIONES	TALLER DE IMPORTACIONES		
PSICOLOGÍA SOCIAL	SOCIOLOGÍA	HISTORIA DE LA CULTURA PERUANA	REALIDAD NACIONAL	ADMINISTRACIÓN LOGÍSTICA	DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL	MARKETING INTERNACIONAL	COSTOS, PRECIOS Y COTIZACIONES INTERNACIONALES		
ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS	ORGANIZACIÓN Y ADMINISTRACIÓN EMPRESARIAL	COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL	QUECHUA I	ADMINISTRACIÓN FINANCIERA		ECONEGOCIOS			
		LIDERAZGO PERSONAL Y PROFESIONAL	MARKETING ESTRATEGICO	INGLÉS	E.MARKETING	ASIGNATURA ELECTIVA I	ASIGNATURA ELECTIVA II		
ACTIVIDADES DE DESARROLLO PERSONAL	ACTIVIDADES DE DESARROLLO PERSONAL	ACTIVIDADES DE DESARROLLO SOCIAL	ACTIVIDADES DE DESARROLLO SOCIAL	ACTIVIDADES DE DESARROLLO PERSONAL	ACTIVIDADES DE DESARROLLO PERSONAL		INGLÉS PARA LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES		

Área axiológica

Área de Investigación

Área de Práctica Preprofesional

Área de Cultura General

Área Profesional

Área de Actividades