

Tecnología en gestión de

MERCADEO Y ESTRATEGIAS COMERCIALES



Perfil profesional

El egresado del programa Tecnología en Mercadeo y Estrategias Comerciales apoya, coordina y controla los procesos de mercadeo y ventas que intervienen en la comercialización de productos y servicios pertenecientes a diferentes sectores empresariales, logrando ofrecer soluciones de valor al consumidor con el fin de generar estrategias de fidelización y posicionamiento de marca.



Modalidad: Presencial
Duración: 10 periodos

Transformamos nuestra oferta académica para el 2022

Podrás aportar en la operación de empresas de mercadeo, investigación de mercados, agencias de publicidad o departamentos de mercadeo y ventas de cualquier empresa. Tendrás conocimientos sobre procesos de venta y postventa de productos, procesos administrativos como ventas, cobros, distribución y logística para el cumplimiento de las metas comerciales, procesos comerciales y de ventas, coordinando y comunicando todas las campañas, estrategias y metas de ventas que se ejecutan en un departamento comercial; coordinación de un departamento de mercadeo controlando el plan de marketing y venta; creación de productos, manejo de distribución, publicidad y precio; elaboración de estrategias de mercadeo a diferentes clientes internos y externos y manejo de marca en las diferentes campañas utilizadas por la organización.

Contenidos del programa

- Competencias Comunicativas
- Matemática Básica
- Participación Ciudadana
- Introducción a los Procesos Comerciales
- Servicio al Cliente
- Fundamentos de Mercadeo
- Informática

- Estadística
- Procesos comerciales de productos
- Técnicas de negociación y ventas
- Comportamiento del consumidor
- Plan de vida
- Informática II



- Participación ciudadana
- Contabilidad básica
- Procesos comerciales de servicios
- Laboratorio de estrategias de ventas directas
- Fidelización y servicio de postventa
- Investigación de mercados



- Costos y presupuestos
- Contabilidad básica
- Procesos comerciales en ventas corporativas
- Logística y canales de distribución
- Orientación a la empleabilidad
- Proyectos I
- Inglés I

Contenidos del programa

V

- Procesos comerciales en contrataciones públicas
- Laboratorio de propuestas comerciales
- Estrategias de mercadeo
- Orientación al emprendimiento
- Proyectos II
- Inglés II

VI

- Gestión comercial
- Gestión y operaciones de call center
- Estrategias de publicidad
- Empleabilidad I
- Emprendimiento I
- Proyectos III
- Inglés III

VII

- Laboratorio de motivación comercial
- E-Commerce
- Etiqueta y protocolo empresarial
- Electiva disciplinar
- Empleabilidad II
- Emprendimiento II
- Proyectos IV

VIII

- Dirección de ventas
- Inteligencia de negocios
- Estrategia de producto y precios
- Electiva disciplinar II
- Gestión de proyectos I

IX

- Sostenibilidad y responsabilidad empresarial
- Marketing internacional
- Plan de mercadeo
- Electiva disciplinar III
- Gestión de proyectos II

¿Qué aprenderás?

Planear procesos de marketing persuasivos para cumplir los objetivos comerciales

1. COMERCIAL

- Asesora el proceso de venta y postventa de productos y servicios teniendo en cuenta el compromiso ético que existe frente a éste para ofrecer soluciones de valor al cliente.
- Apoya los procesos administrativos que se derivan de la venta en campo tales como la formalización y registro de la venta, el cobro, la distribución y la logística para el cumplimiento de las metas comerciales.

2. MERCADEO

- Acompaña el diseño, la ejecución y el seguimiento a las estrategias de mercadeo planteadas para la venta de productos y servicios.

Beneficios de estudiar con nosotros

- Descuentos y becas
- Facilidades de pago financiación
- 87% de empleabilidad
- Horarios flexibles
- Bolsa de empleo

Formas de pago



Contado



Tarjeta
débito



Tarjeta de
crédito



Financiación
con entidades
bancarias



Cesantías

**¡Gracias por su atención!
¿Alguna inquietud?**

Contáctenos

60-1-7950000



**Politécnico
Internacional**

