

TÉCNICO PROFESIONAL EN **PROCESOS DE MERCADEO Y ESTRATEGIAS COMERCIALES**

Modalidad: Presencial Bogotá
8 períodos académicos con duración de 10 semanas cada uno,
con dos semanas de receso. Con una duración total de 2 años.



PERFIL EGRESADO

El egresado del programa 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 la daqa soluciones de valor al consumidor con el fin de generar estrategias de fidelización y posicionamiento de marca.

ÁREAS DE DESEMPEÑO

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.

CONTENIDOS DEL PROGRAMA

1

- Competencias Comunicativas
- Matemática Básica
- Participación Ciudadana
- Introducción A Procesos Comerciales
- Servicio Al Cliente
- Fundamentos De Mercadeo
- Informática

2

- Estadística
- Procesos Comerciales De Productos
- Técnicas Negociación Y Ventas
- Comportamiento Del Consumidor
- Inglés I
- Plan De Vida
- Proyectos I

3

- Contabilidad Básica
- Procesos Comerciales De Servicios
- Lab Estrategias De Ventas Directas
- Investigación De Mercado
- Inglés II
- Orientación A La Empleabilidad
- Proyectos II

4

- Costos Y Presupuestos
- Procesos Comerciales En Ventas Corporativas
- Logística Y Canales De Distribución
- Estrategia De Mercadeo
- Inglés III
- Orientación Al Emprendimiento

CONTENIDOS DEL PROGRAMA

5

- Procesos Comerciales Y Contrataciones Públicas
- Lab Propuestas Comerciales
- Gest Y Operaciones De Call Center
- Estrategias De Publicidad
- Electiva Disciplinar
- Empleabilidad I
- Emprendimiento I

6

- Gestión Comercial
- E Commerce
- Fidelización Y Servicio Posventa
- Estrategia De Producto Y Precios
- Inteligencia De Negocios
- Empleabilidad II
- Emprendimiento II
- Gestión De Proyectos

7

- Dirección De Ventas
- Lab De Motivación Comercial
- Etiqueta Y Protocolo
- Plan De Mercadeo
- Electiva Disciplinar II

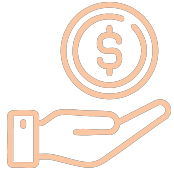
8

- Práctica Empresarial / Mod Emprendedora
- Opción De Grado
- Sostenibilidad Y Responsabilidad Empresarial
- Electiva Disciplinar III
- Marketing Internacional

BENEFICIOS DE ESTUDIAR CON NOSOTROS

- Descuentos y becas
- Facilidades de pago financiación
- 87% de empleabilidad
- Certificaciones parciales
- Horarios flexibles
- Bolsa de empleo
- Tutorías
- Mentorías

FORMAS DE PAGO



**FINANCIACIÓN
DIRECTA SIN
INTERÉS**



CONTADO



**TARJETA
DÉBITO**



**TARJETA
CRÉDITO**



**FINANCIACIÓN
CON ENTIDADES
BANCARIAS**



CESANTÍAS

¡Gracias por su atención!

¿Alguna inquietud?

Contáctenos

60-795 0000

www.politecnicointernacional.edu.c

O



**Politécnico
Internacional**
toda una experiencia

FECHA DE EMISIÓN 1 DE NOVIEMBRE DE 2024