

TÉCNICO PROFESIONAL EN

PROCESOS DE MERCADEO Y ESTRATEGIAS COMERCIALES

Presencial Bogotá - 8 periodos

Resolución 10101 del 14 de julio de 2015
SNIES 104688



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

TRANSFORMAMOS NUESTRA OFERTA ACADÉMICA

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

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

¿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
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