



TECNOLOGÍA EN GESTIÓN DE  
**MERCADEO Y ESTRATEGIAS  
COMERCIALES**

**Modalidad: Virtual**

**10 períodos académicos con duración de 13 semanas cada uno,  
con una semana de receso. Con una duración total de 2 años 7 meses.**

**Resolución 653 del 24 de Enero de 2019 - SNIES  
107630**



## PERFIL EGRESADO

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.

# 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
- Horarios flexibles
- Bolsa de empleo

## FORMAS DE PAGO



**FINANCIACIÓN  
DIRECTA SIN  
INTERÉS**



**CONTADO**



**TARJETA  
DÉBITO**



**TARJETA  
CRÉDITO**



**FINANCIACIÓN  
CON ENTIDADES  
BANCARIAS**



**CESANTÍAS**

**¡Gracias por su atención!**

**¿Alguna inquietud?**

**Contáctenos**

**601-795 0000**

**[www.politecnicointernacional.edu.c](http://www.politecnicointernacional.edu.c)**

**o**



**Politécnico  
Internacional**  
*Toda una experiencia*

**FECHA DE EMISIÓN 1 DE NOVIEMBRE DE 2024**