

Tecnología virtual en gestión de

**MERCADEO Y
ESTRATEGIAS
COMERCIALES**
SNIES: 000653



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: Virtual
Duración: 8 períodos

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 PROCESOS COMERCIALES
- SERVICIO AL CLIENTE
- FUNDAMENTOS DE MERCADEO
- INFORMÁTICA

- ESTADÍSTICA
- PROCESOS COMERCIALES DE PRODUCTOS
- TÉCNICAS NEGOCIACIÓN Y VENTAS
- COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR
- INGLÉS I
- PLAN DE VIDA
- PROYECTOS I



- CONTABILIDAD BÁSICA
- PROCESOS COMERCIALES DE SERVICIOS
- LAB ESTRATEGIAS DE VENTAS DIRECTAS
- INVESTIGACIÓN DE MERCADO
- INGLÉS II
- ORIENTACIÓN A LA EMPLEABILIDAD
- PROYECTOS II



- COSTOS Y PRESUPUESTOS
- PROCESOS COMERCIALES EN VENTAS CORPORATIVAS
- LOGÍSTICA Y CANALES DE DISTRIBUCIÓN
- ESTRATEGIA DE MERCADEO
- INGLÉS III
- ORIENTACIÓN AL EMPRENDIMIENTO

Contenidos del programa

V

- PROCESOS COMERCIALES Y CONTRATACIONES PÚBLICAS
- LAB PROPUESTAS COMERCIALES
- GEST Y OPERACIONES DE CALL CENTER
- ESTRATEGIAS DE PUBLICIDAD
- ELECTIVA DISCIPLINAR
- EMPLEABILIDAD I
- EMPRENDIMIENTO I

VI

- GESTIÓN COMERCIAL E COMMERCE
- FIDELIZACIÓN Y SERVICIO POSVENTA
- ESTRATEGIA DE PRODUCTO Y PRECIOS
- INTELIGENCIA DE NEGOCIOS
- EMPLEABILIDAD II
- EMPRENDIMIENTO II
- GESTIÓN DE PROYECTOS

VII

- DIRECCIÓN DE VENTAS
- LAB DE MOTIVACIÓN COMERCIAL
- ETIQUETA Y PROTOCOLO
- PLAN DE MERCADEO
- ELECTIVA DISCIPLINAR II

VIII

- 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 de
crédito



Financiación
con entidades
bancarias



Cesantías

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

Contáctenos

60-1-7950000



**Politécnico
Internacional**

