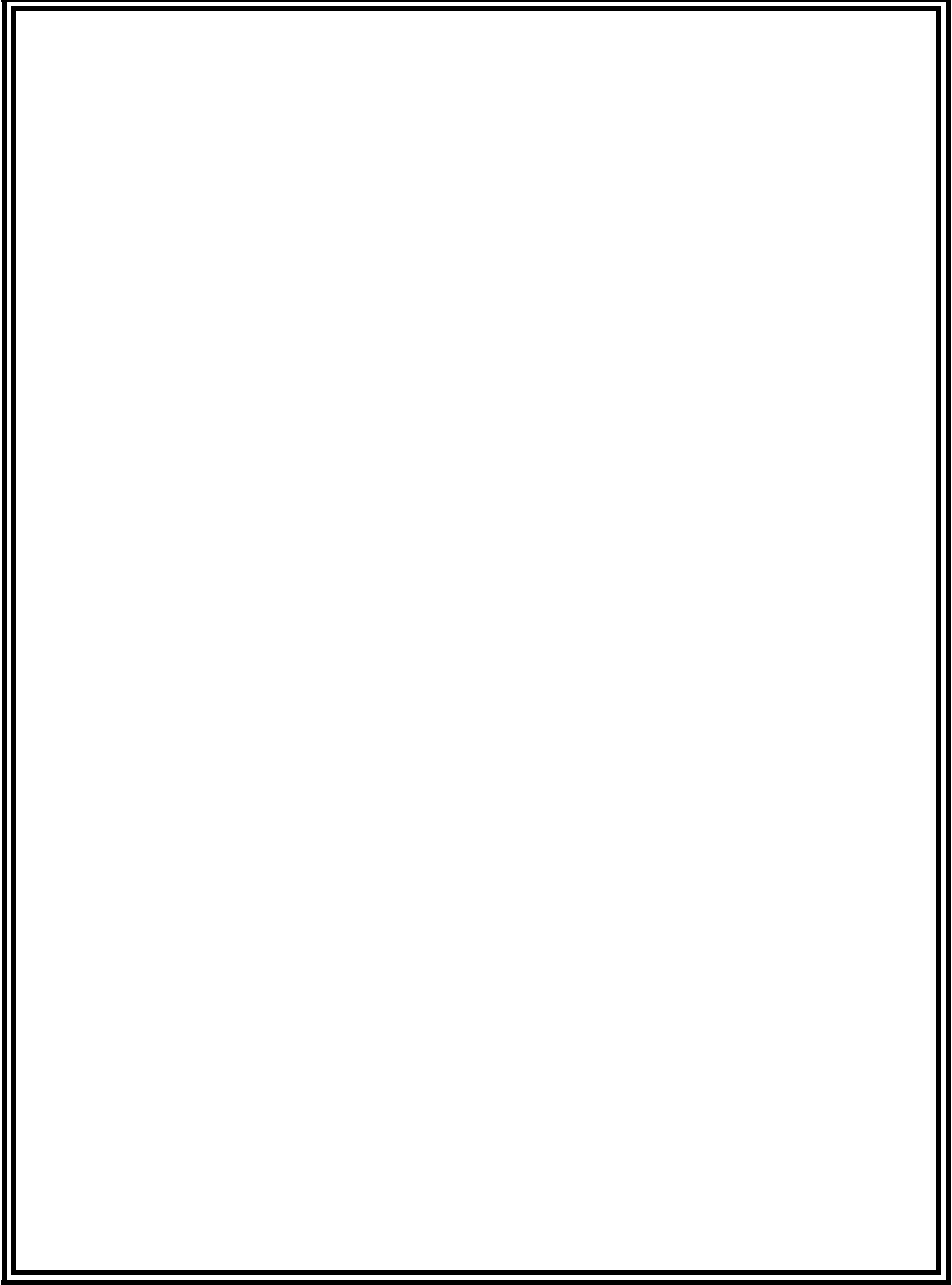




AUTÓNOMA DEL CARIBE

— LA UNIVERSIDAD —

**ESTRUCTURA CURRICULAR
TECNICO EN MERCADEO Y VENTAS**



PRESENTACIÓN

Para su elaboración se tomó como elementos de referencia la titulación “Desarrollo de productos y servicios”.

- Acciones de penetración de productos y servicios en el mercado
Desarrollo e implementación del plan de mercadeo
- Estructuración de campañas publicitarias
- Identificación de comportamiento del mercado
- Seguimientos de clientes
- Control de inventarios
- Diseño de campañas publicitarias
- Exhibición de productos
- Impulso en el punto de venta
- Negociación con productos y servicios
- Manejo de clientes

A partir de estas unidades de competencia se diseñan los siguientes módulos de formación:

- Identificación de oportunidades de mercados
- Proyección de mercado
- Desarrollo e implementación del plan de mercadeo
- Planeación de las actividades de mercadeo
- Evaluación de acciones y resultados de mercadeo
- Acciones de penetración de productos y servicios en el mercado

Las ocupaciones objeto de formación de acuerdo con la Clasificación Nacional de Ocupaciones, C.N.O. son las siguientes:

Promotor de ventas

- Supervisor de ventas
- Asesor comercial
- Auxiliar del departamento de mercadeo
- Mercaderista

Al finalizar su formación satisfactoriamente y demostrar sus competencias, el Trabajador alumno obtendrá el título de **TECNICO LABORAL EN MERCADEO Y VENTAS**

PROGRAMA TÉCNICO LABORAL EN MERCADEO Y VENTAS

CUADRO RESUMEN DE LA ESTRUCTURA CURRICULAR

MÓDULOS BÁSICOS	HORAS TOTALES
Ética y Transformación del Entorno	48
Comunicación para la Comprensión	48
Emprendimiento	48
Informática	96
Inglés	48
Salud Ocupacional	48
MODULOS ESPECIFICOS	
Acciones de penetración de productos y servicios en el mercado	96
Desarrollo e implementación del plan de mercadeo	48
Estructuración de campañas publicitarias	48
Identificación de comportamiento del mercado	48
Comercialización electrónica de productos y servicios	48
Seguimientos de clientes	96
Control de inventarios	48
Diseño de campañas publicitarias	48
Exhibición de productos	48
Impulso en el punto de venta	96
Negociación con productos y servicios	48
Manejo de clientes	48
Manejo de datos	48
Seguimiento al desarrollo de los procesos logísticos	48
TOTAL HORAS DE FORMACIÓN	1152
PRÁCTICA LABORAL	450
TOTAL	1602