



TECNICO EN MERCADEO Y VENTAS

PLAN DE ESTUDIO.

MERCADEO Y VENTAS	
MODULO	HORAS
Formular la estrategia de merchandising para productos y servicios teniendo en cuenta su naturaleza y segmentación del mercado. 1A	48
Formular la estrategia de merchandising para productos y servicios teniendo en cuenta su naturaleza y segmentación del mercado. 1B	48
Gestionar eventos de acuerdo con el plan estratégico organizacional o el plan de mercadeo.	48
Formular el concepto y la estrategia creativa de comunicación interna y externa según políticas de la organización. 1A	48
Formular el concepto y la estrategia creativa de comunicación interna y externa según políticas de la organización. 1B	48
Estructurar el plan estratégico de mercadeo de acuerdo con el comportamiento del mercado y direccionamiento organizacional.1B	48
Estructurar el plan estratégico de mercadeo de acuerdo con el comportamiento del mercado y direccionamiento organizacional.1C	48
Hacer seguimiento a los clientes con base en los acuerdos comerciales y el plan de servicio a clientes.	48
Emprendimiento	48
Informática Básica	48
ética	48

Inglés	48
ETAPA PRODUCTIVA	450

PERFIL DE EGRESO.

Competencias Técnicas

- Asesor de Ventas
- Cajeros
- Asesor de servicio al cliente
- Logística

Competencias Laborales

- Dar a conocer las características, beneficios y precios de los productos.
- Preparar algún tipo de alimentos para ejecutar la promoción, muestreo o degustación.
- Distribuir muestras.
- Demostrar el funcionamiento y uso de productos.
- Organizar los puntos de degustación y exhibición.
- Contactar telefónicamente o por medios electrónicos personas y negocios e impulsar la venta de bienes y servicios; investigar o verificar la información.
- Organizar y exhibir mercancías en establecimientos comerciales.
- Visitar establecimientos comerciales para promocionar productos o servicios.
- Elaborar inventarios, hacer pedidos e informes de ventas diarias en el punto de venta.