



UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA
DEL CARIBE
Barranquilla, Atlántico

CENTRO DE EDUCACION PERMANENTE

**PROGRAMA TÉCNICO LABORAL POR
COMPETENCIAS**

MERCADEO Y VENTAS
Código 90

BARRANQUILLA



UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA
DEL CARIBE
Barranquilla, Atlántico

INTRODUCCIÓN

EL CENTRO DE EDUCACION PERMANENTE aplica como referente para su óptimo funcionamiento la reglamentación existente en cuanto a la Educación para el trabajo y el desarrollo humano, asumiendo el diseño curricular de sus programas, acorde a las normas, decretos y necesidades del entorno laboral, teniendo como base la participación y la concertación de todos sus estamentos.

Teniendo en cuenta que un programa técnico laboral proporciona competencias prácticas indispensables para el desarrollo de habilidades en un área de especialidad, y las limitaciones que como país y región tenemos en la capacitación de personas con fundamentos y habilidades en esta área del conocimiento referida al mercadeo; **EL CENTRO DE EDUCACION PERMANENTE** diseña, bajo el modelo de competencias laborales, el programa **TECNICO LABORAL POR COMPETENCIAS EN MERCADEO Y VENTAS**, el cual propende por la formación de estudiantes con perfiles técnicos, cuyo nivel de formación les permita desempeñarse eficientemente en estos campos que demanda el país, desarrollando habilidades laborales que certifiquen sus competencias en el área.

EL CENTRO DE EDUCACION PERMANENTE tiene como objetivo al desarrollar el siguiente programa Formar **TECNICOS LABORALES POR COMPETENCIAS EN MERCADEO Y VENTAS** que conozcan los conceptos de mercadeo, como soporte de tipo técnico para poder abordar con un alto porcentaje de éxito a los consumidores en lo que a juicio de los expertos se convierte en los momentos de verdad del mercadeo, capaces de Promocionar adecuadamente productos y servicios en los puntos de venta de acuerdo con las políticas comerciales establecidas por la empresa para asegurar un excelente cierre de comercialización, la satisfacción de los consumidores y el fortalecimiento y la venta de imagen de las empresas que proveen marcas, productos y servicios a las grandes superficies y otros espacios comerciales.

El programa de **TECNICO LABORAL POR COMPETENCIAS EN MERCADEO Y VENTAS** del **CENTRO DE EDUCACION PERMANENTE** tiene como misión formar personas competentes y partícipes activos en la planeación y ejecución de estrategias en las áreas de mercadeo y ventas, en el ámbito local, regional y nacional, creando impacto positivo hacia el consumo masivo de productos y servicios que la región y el país demandan.



UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA
DEL CARIBE
Barranquilla, Atlántico

Proyección Laboral

El programa de **TECNICO LABORAL POR COMPETENCIAS EN MERCADEO Y VENTAS** del **CENTRO DE EDUCACION PERMANENTE** pretende formar un técnico competente para desempeñarse en actividades inherentes a la planeación y ejecución de estrategias promocionales y de venta de productos y servicios con alto sentido de responsabilidad, siendo consecuente con el mejoramiento de la calidad de vida de los consumidores. En este sentido podrá desempeñarse como:

Vendedor

- Atención al cliente
- Impulsador de productos y servicios
- Representante de Ventas
- Vendedor de ventas técnicas
- Vendedor de ventas no técnicas
- Asesor comercial
- Ejecutivo de Cuenta



UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA
DEL CARIBE
Barranquilla, Atlántico

1. IDENTIFICACIÓN DE LA INSTITUCIÓN EDUCATIVA

1. IDENTIFICACIÓN

NOMBRE:	CENTRO DE EDUCACION PERMANENTE
DIRECCIÓN:	Cra 49C No. 88-40
CIUDAD:	Barranquilla
DEPARTAMENTO:	Atlántico
TELÉFONOS:	3853400 ext 240 - 052
NIVEL EDUCATIVO:	Educación para el trabajo y el Desarrollo Humano
JORNADAS:	Mañana-Tarde-Noche
NATURALEZA:	Privada, sin ánimo de lucro
CARÁCTER:	Mixto
CORREO:	cep@uac.edu.co
PAGINA WEB:	www.uac.edu.co
PROPIETARIA:	UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL CARIBE
NIT:	890102572-9



UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA
DEL CARIBE
Barranquilla, Atlántico

2. DENOMINACIÓN DEL PROGRAMA:

TÉCNICO LABORAL POR COMPETENCIAS EN: MERCADEO y VENTAS

INFORMACIÓN GENERAL

Denominación del programa: MERCADEO Y VENTAS

Sector al que pertenece: Dependencias de comercio y de mostradores

Área Ocupacional: Ocupaciones intermedias en ventas y servicios

Nivel de desempeño: Nivel C

Certificado a expedir: **TÉCNICO LABORAL POR COMPETENCIAS
EN MERCADEO Y VENTAS**



2.1 TITULACIÓN

CODIGO	NORMAS DE COMPETENCIA LABORAL	ELEMENTOS
260101006	Formular la estrategia de merchandising para productos y servicios teniendo en cuenta su naturaleza y segmentación del mercado.	<p>Elemento 1: Elaborar diagnóstico situacional del portafolio de productos y/o servicios de acuerdo con los objetivos del plan de mercadeo.</p> <p>Elemento 2: Estructurar la estrategia de merchandising de productos y servicios según objetivos de mercadeo de la organización.</p>
260101007	Gestionar eventos de acuerdo con el plan estratégico organizacional o el plan de mercadeo.	<p>Elemento 1: Organizar el evento de acuerdo con el plan de promoción o de comunicación.</p> <p>Elemento 2: Desarrollar el evento teniendo en cuenta grupos objetivo, estrategia y objetivos de promoción o comunicación.</p> <p>Elemento 3: Realizar las actividades de cierre del evento según objetivos y procedimientos de la organización.</p>
260101010	Formular el concepto y la estrategia creativa de comunicación interna y externa según políticas de la organización.	<p>Elemento 1: Definir el concepto de comunicación de acuerdo con las necesidades de la organización y los clientes.</p> <p>Elemento 2: Determinar la estrategia creativa de acuerdo con los objetivos de comunicación y de mercadeo.</p>



260101016	Estructurar el plan estratégico de mercadeo de acuerdo con el comportamiento del mercado y direccionamiento organizacional.	<p>Elemento 1: Realizar diagnósticos del mercado teniendo en cuenta el comportamiento de los entornos y requerimientos de la organización.</p> <p>Elemento 2: Definir objetivos y estrategias de mercadeo de acuerdo con resultados del diagnóstico y plan estratégico organizacional.</p> <p>Elemento 3: Establecer actividades de evaluación y control del plan a partir de metas y objetivos definidos por la organización.</p>
260101034	Hacer seguimiento a los clientes con base en los acuerdos comerciales y el plan de servicio a clientes.	<p>Elemento 1: Monitorear los procesos y la satisfacción del cliente con base en los indicadores y criterios de evaluación establecidos por la empresa. Elemento 2: Revisar la cartera de los clientes teniendo en cuenta las ventas, condiciones financieras y de negociación.</p> <p>Elemento 3: Atender los requerimientos de los clientes de acuerdo con el medio de comunicación establecido y políticas de servicio.</p>
	Ética y transformación del entorno	<p>Elemento 1: Reconocerse como ser humano teniendo en cuenta los deberes y derechos que ello implica.</p> <p>Elemento 2: Reconocer al otro en su condición de ser humano y la responsabilidad social que ello implica, según el principio de dignidad humana.</p> <p>Elemento 3: Practicar los principios y valores éticos universales mínimos que posibilitan la convivencia.</p> <p>Elemento 4: Empezar un proceso de mejoramiento personal, de acuerdo con los requerimientos del mundo social y productivo.</p>



UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA
DEL CARIBE
Barranquilla, Atlántico

	Ingles básico	Elemento 1: Reconocer el componente semántico, la estructura y funcionalidad de la lengua.
	Mente emprendedora	Elemento 1: Descripción del perfil emprendedor. Elemento 2: Elaboración de propuestas creativas e innovadoras para el emprendimiento e integración al proyecto de vida.
	Fundamentos de los sistemas informáticos	Elemento 1: Introducción a los sistemas informáticos Sistemas Operativos



2.2 DURACION DEL PROGRAMA

		LECTIVA	PRACTICA	TOTAL
ETAPAS		576 HORAS	450 HORAS	1026 HORAS
Módulos de Formación				
1	96	Formular la estrategia de merchandising para productos y servicios teniendo en cuenta su naturaleza y segmentación del mercado.		
2	96	Gestionar eventos de acuerdo con el plan estratégico organizacional o el plan de mercadeo.		
3	48	Formular el concepto y la estrategia creativa de comunicación interna y externa según políticas de la organización.		
4	48	Estructurar el plan estratégico de mercadeo de acuerdo con el comportamiento del mercado y direccionamiento organizacional.		
5	96	Hacer seguimiento a los clientes con base en los acuerdos comerciales y el plan de servicio a clientes.		
6	48	Emprendimiento		
7	48	Informática Básica		
8	48	Ética		
9	48	Ingles		



UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA
DEL CARIBE
Barranquilla, Atlántico

3. OBJETIVO

Desarrollar competencias que les permitan desempeñar las labores de demostración de bienes y servicios en establecimientos comerciales generalmente de consumo masivo; recolectar información en forma directa o utilizando medios informáticos. Están empleados por empresas que proveen servicios de mercadeo, Call centers, comercializadoras o productoras de bienes de consumo.