



TÉCNICO EN **MERCADEO Y VENTAS**

INFORMACIÓN GENERAL

Hoy en día el mercadeo es una herramienta que toda empresa debe implementar en su plan de trabajo para poder crecer. Muchas compañías usan técnicas de mercadeo y ventas para conseguir sus objetivos, incluso sin darse cuenta, debido a que las áreas del marketing son muy amplias y engloban las estrategias que ayudan a una empresa, marca o persona a conseguir sus objetivos.

El Técnico en Mercadeo y Ventas, le permitirá a las personas estudiantes comprender las necesidades del mercado actual, identificar las tendencias, estudiar las oportunidades de venta de productos y servicios, permitiéndoles apoyar la creación de estrategias para el desarrollo de productos, promociones, ventas, distribución, precios y servicios post venta.

La persona formada en este técnico podrá recolectar y analizar información mediante la investigación de mercados, conociendo, de primera mano, las necesidades de los clientes de las diferentes organizaciones donde labore, logrando adaptar servicios y productos para alcanzar metas.



PLAN DE ESTUDIOS

TÉCNICO EN MERCADEO Y VENTAS	
Código	Cursos
MV1001	MERCADEO GLOBAL
MV1002	ESTRATEGIAS DE MERCADEO
MV1003	COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR
MV2001	ESTADÍSTICA PARA LOS NEGOCIOS
MV2002	INVESTIGACIÓN DE MERCADO
MV2003	ESTRATEGIAS Y TÉCNICAS DE VENTA
MV3001	EXPERIENCIA AL CLIENTE
MV3002	REDES SOCIALES Y COMERCIO ELECTRÓNICO
MV3003	PLAN DE MERCADEO

PERFIL OCUPACIONAL

Las áreas laborales en las que podrá desempeñarse la persona graduada del Técnico en Mercadeo y Ventas son:

- Promotor de líneas comerciales.
- Ayudante en temas de mercadeo.
- Colaborador del departamento de ventas.
- Auxiliar de productoras de contenido.
- Asistente de agencias publicitarias.
- Display para supermercados y logística.