

Descripción del programa

El programa de Tecnología en Gestión de Mercadeo está orientado a los estudios de los procesos de identificación, creación, comunicación y entrega de valor al mercado fundamentado en las siguientes líneas: publicidad y ventas, investigación de mercados y atención al cliente.

TECNOLOGÍA EN GESTIÓN DE MERCADEO

SNIES 109700

Res. 016566 09/09/2020 - 7 años



PRESENCIAL
CALI



6 SEMESTRES



99 CRÉDITOS

Perfil Profesional

El Tecnólogo en Gestión de Mercadeo diseñará estrategias adecuadas en cuanto al desarrollo de productos, publicidad, distribución, ventas y precios; tanto a nivel nacional como internacional; dirigirá y evaluará las actividades de las campañas de promoción y ventas estableciendo para ello programas de relaciones públicas y estrategias de servicio al cliente, por medio de los canales de comunicación para gestionar el posicionamiento y la búsqueda de nuevos mercados, productos y servicios.

Plan de Estudios

Semestre I

Matemáticas I
Sistemas I
Legislación Constitucional
Contabilidad
Mercadeo I
Comunicación I
Procesos Administrativos

Semestre II

Matemáticas II
Sistemas II
Legislación Comercial
Costos y Presupuestos
Mercadeo II
Comunicación II
Administración del Talento Humano

Semestre III

Estadística Descriptiva
Técnicas de Venta
Psicología del Consumidor
Introducción a la Logística
Metodología de la Investigación
Inglés I
Gerencia Administrativa

Semestre IV

Investigación de Operaciones
Matemáticas Financieras
Mercadeo en Ambiente Virtual
Empaque y Embalaje
Inglés II
Práctica Empresarial
Planeación Estratégica y Logística
Economía

Semestre V

Ética
Técnicas de Venta II
Evaluación de Proyectos
Gestión de Compras
Estrategia de Marketing
Inglés III

Semestre VI

Trabajo de Grado
Gerencia Comercial y del Servicio
Análisis Financiero
Ecoambiente
Comercio Exterior
Mercadeo y Logística Internacional
Estrategias de Mercado Internacional

Tecnología

Perfil Ocupacional

- Capacidad de participar en el proceso de diseño y ejecución de planes de mercadeo.
- Desarrollo de estrategias de posicionamiento y participación de la empresa en el mercado.
- Orientación de la función del mercadeo apoyado en el conocimiento de las demás áreas de la empresa.
- Ventas en todas sus categorías; jefaturas de ventas o mercadeo; coordinación en actividades comerciales; supervisión de ventas o trabajos operativos; subgerencia o asistencia de gerencia de ventas, mercadeo, productos, cuentas de merchandising, distribución, marca, promociones y publicidad.
- Capacidad de participar en actividades de gestión humana y administración.

Horarios



lunes a viernes 7:00 a. m. - 1:00 p. m.



lunes a viernes 1:30 p. m. - 5:30 p. m.



lunes a viernes 6:30 p. m. - 9:30 p. m.*

*Debe asistir los sábados de 1:00 p. m. a 7:00 p. m.

*Los programas se ofertan en las tres jornadas.



PBX (602) 655 3333
Ext. 126 - 143



304 117 7536



mercadeo@intenalco.edu.co



Avenida 4 N # 34 AN - 18
Barrio Prados del Norte