

# Técnico en Mercadeo y Ventas.

Virtual





## ¿Por qué estudiar Técnico en Mercadeo y Ventas No Presencial?

- El dinamismo socioeconómico que caracteriza a las actuales sociedades a escala mundial es consecuencia de los diversos hechos y factores muy variados en su naturaleza, estos se han constituido en la pauta de las relaciones comerciales y empresariales. El avance tecnológico, junto a nuevas formas de hacer negocio, impulsa a buscar en forma intensiva la estrategia de adecuación a las nuevas realidades. Dentro de este contexto, el logro de una mayor eficiencia en la dirección y conducción de las empresas se convierte en un compromiso social para aquellas instituciones que, de diversas formas, están muy relacionadas con el quehacer socioeconómico. La adecuada atención de los consumidores y en la su consecuente satisfacción en términos de realidades y expectativas, representa, en gran medida, la clave del éxito en cada empresa, independientemente de su tamaño.

## Competencias básicas

- Enunciar los pasos del proceso administrativo.
- Solucionar inecuaciones, gráficas de funciones algebraicas, logarítmicas, exponenciales, la línea recta y matrices y determinantes.

## Competencias de especialidad

- Elaborar planes estratégicos de marketing.
- Planificar estrategias de mercadeo bajo el enfoque del servicio al cliente.
- Realizar estudios de mercado para generar información útil como herramienta mercadológica para la toma de decisiones en las organizaciones.
- Ejecutar programas de mercadeo y ventas para comercializar bienes y servicios.
- Coordinar el trabajo administrativo en el campo de las ventas.
- Aplicar técnicas de negociación para las ventas.
- Desarrollar campañas publicitarias que respondan a criterios estratégicos.
- Desarrollar nuevos productos y servicios para ampliar la oferta de la compañía.
- Comercializar bienes o servicios por internet.

# ¿Cuál es el área laboral en que se puede desarrollar el futuro profesional?

- Coordinador de mercadeo y ventas.
- Jefe de mercadeo y ventas.
- Jefe de comercialización y ventas.
- Supervisor de ventas.
- Analista comercial.
- Ejecutivo de ventas.

## Pensum



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR  
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
TÉCNICO EN MERCADEO Y VENTAS, NO PRESENCIAL. Del 01-2022 al 02-2023.

### 6.4 Malla Curricular

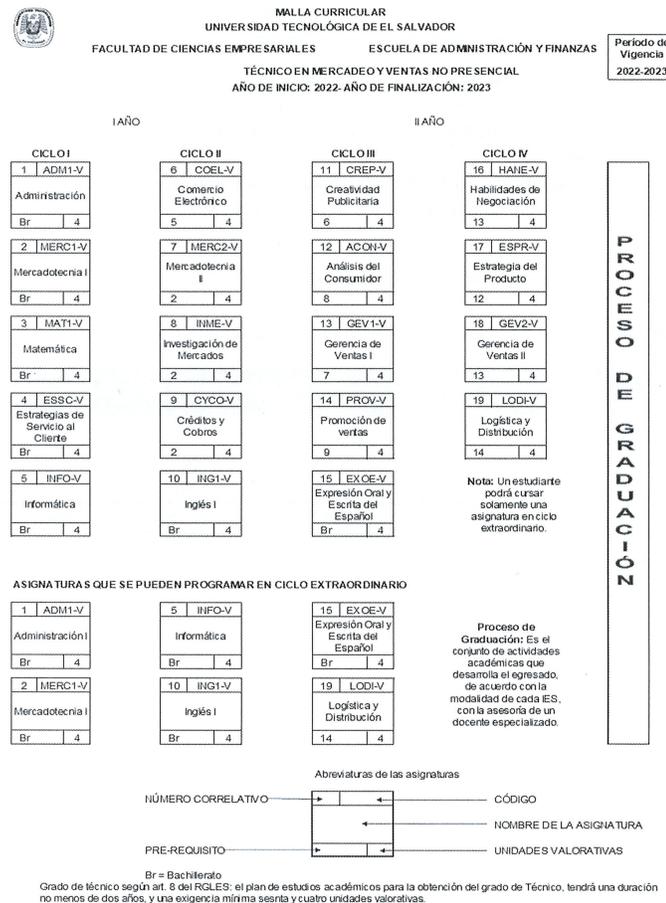


Ilustración 2. Malla curricular Técnico en Mercadeo y Ventas No Presencial 2022-2023