TÉCNICO EN
MERCADEO Y VENTAS NO PRESENCIAL

DECÍDETE, FÓRMATE Y LIDERA

Universidad Tecnológica de El Salvador

Comisión de Acreditación

¿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.

MALLA CURRICULAR
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES — ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS

Período de Vigencia 2022-2023

TÉCNICO EN MERCADEO Y VENTAS NO PRESENCIAL
AÑO DE INICIO: 2022- AÑO DE FINALIZACIÓN: 2023

I AÑO — II AÑO

CICLO I			CICLO II			CICLO III			CICLO IV		
1	ADM1-V	Administración	6	COEL-V	Comercio Electrónico	11	CREP-V	Creatividad Publicitaria	16	HANE-V	Habilidades de Negociación
Br	4		5	4		6	4		13	4	
2	MERC1-V	Mercadotecnia I	7	MERC2-V	Mercadotecnia II	12	ACON-V	Análisis del Consumidor	17	ESPR-V	Estrategia del Producto
Br	4		2	4		8	4		12	4	
3	MAT1-V	Matemática	8	INME-V	Investigación de Mercados	13	GEV1-V	Gerencia de Ventas I	18	GEV2-V	Gerencia de Ventas II
Br	4		2	4		7	4		13	4	
4	ESSC-V	Estrategias de Servicio al Cliente	9	CYCO-V	Créditos y Cobros	14	PROV-V	Promoción de ventas	19	LODI-V	Logística y Distribución
Br	4		2	4		9	4		14	4	
5	INFO-V	Informática	10	ING1-V	Inglés I	15	EXOE-V	Expresión Oral y Escrita del Español			
Br	4		Br	4		Br	4				

Nota: Un estudiante podrá cursar solamente una asignatura en ciclo extraordinario.

PROCESO DE GRADUACIÓN

ASIGNATURAS QUE SE PUEDEN PROGRAMAR EN CICLO EXTRAORDINARIO

1	ADM1-V	Administración I	5	INFO-V	Informática	15	EXOE-V	Expresión Oral y Escrita del Español
Br	4		Br	4		Br	4	
2	MERC1-V	Mercadotecnia I	10	ING1-V	Inglés I	19	LODI-V	Logística y Distribución
Br	4		Br	4		14	4	

Proceso de Graduación: Es el conjunto de actividades académicas que desarrolla el egresado, de acuerdo con la modalidad de cada IES, con la asesoría de un docente especializado.

Abreviaturas de las asignaturas

NÚMERO CORRELATIVO — CÓDIGO
NOMBRE DE LA ASIGNATURA
PRE-REQUISITO — UNIDADES VALORATIVAS

Br = Bachillerato

Grado de técnico según art. 8 del RGLES: el plan de estudios académicos para la obtención del grado de Técnico, tendrá una duración no menos de dos años, y una exigencia mínima sesnta y cuatro unidades valorativas.