

Técnico en Mercadeo y Ventas.

Semipresencial



UTE**C**

Universidad Tecnológica de El Salvador



¿Por qué estudiar Técnico en Mercadeo y Ventas?

- 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

- Aplicar el proceso administrativo.
- Asistir al especialista en las áreas de mercadeo, negocios y turismo.
- Resolver inecuaciones algebraicas y realizar aplicaciones al campo real.
- Establecer los criterios para diferenciar una relación de una función.

Competencias de especialidad

- Elaborar planes estratégicos de marketing.
- Planificar estrategias de mercadeo bajo el enfoque del servicio al cliente.
- Realizar estudios de mercado para crear información hacia la empresa.
- Ejecutar programas de mercadeo y ventas para comercializar bienes y servicios.
- Analizar el entorno del mercado para hacer diagnósticos de la empresa.
- Organizar la estructura de un departamento de ventas.
- Coordinar el trabajo administrativo en el campo de las ventas.
- Dirigir y supervisar un grupo de vendedores.
- 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, MODALIDAD SEMIPRESENCIAL. Del 01-2022 al 02-2023



6.4 Malla Curricular



MALLA CURRICULAR
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
TÉCNICO EN MERCADEO Y VENTAS SEMIPRESENCIAL
AÑO DE INICIO: 2022- AÑO DE FINALIZACIÓN: 2023

Periodo de
Vigencia
2022-2023

I AÑO		II AÑO	
CICLO I	CICLO II	CICLO III	CICLO IV
1 ADM1-N Administración Br 4	6 COEL-N Comercio Electrónico 5 4	11 CREP-C Creatividad Publicitaria 6 4	16 HANE-N Habilidades de Negociación 13 4
2 MERC1-N Mercadotecnia I Br 4	7 MERC2-N Mercadotecnia II 2 4	12 ACON-N Análisis del Consumidor 8 4	17 ESPR-N Estrategia del Producto 12 4
3 MAT1-T Matemática Br 4	8 INME-N Investigación de Mercados 2 4	13 GEV1-N Gestión de Ventas I 7 4	18 GEV2-N Gestión de Ventas II 13 4
4 ESSC-N Estrategias de Servicio al Cliente Br 4	9 CYCO-N Créditos y Cobros 2 4	14 PROV-N Promoción de Ventas 9 4	19 LODI-N Lógica y Distribución 14 4
5 INFO-T Informática Br 4	10 INGI-I Inglés I Br 4	15 EXOE-I Expresión Oral y Escrita del Español Br 4	Nota: Un estudiante podrá cursar solamente una asignatura en ciclo extraordinario.

ASIGNATURAS QUE SE PUEDEN PROGRAMAR EN CICLO EXTRAORDINARIO

1 ADM1-N Administración I Br 4	5 INFO-T Informática Br 4	15 EXOE-I Expresión Oral y Escrita del Español Br 4
2 MERC1-N Mercadotecnia I Br 4	10 INGI-I Inglés I Br 4	19 LODI-N Lógica y Distribución 14 4

PROCESO DE GRADUACIÓN

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
PRE-REQUISITO	→	←	NOMBRE DE LA ASIGNATURA
	→	←	UNIDADES VALORATIVAS

Br = Bachillerato
Grado de Técnico según art. 6 del RGLE: el plan de estudios académicos para la obtención del grado de Técnico, tendrá una duración no menos de dos años, y una exigencia mínima escrita y cuatro unidades valorativas.

Ilustración 1. Malla curricular Técnico en Mercadeo y Ventas Semipresencial 2022-2023