



INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO CEMLAD
PERFIL DEL GRADUADO, MODALIDAD A DISTANCIA

CARRERA	MERCADOTECNIA
ÉNFASIS	
TIEMPO	6 niveles

DESCRIPCIÓN GENERAL DEL GRADUADO:

Es un profesional experto en actividades comerciales para el desarrollo de negocios y empresas, formado en un ambiente de cultura y de humanismo con capacidad para aplicar en el campo práctico los principios teóricos de la ciencia de la mercadotecnia relacionados con la gestión de la investigación de mercados, distribución, publicidad, analiza tendencias y propone acciones estratégicas para facilitar la comercialización de los productos y/o servicios, gestión de existencias y , en general aquellos conocimientos propios del mercadeo utilizados en empresas grandes, pymes y microempresas . Entiende el comportamiento de los consumidores, sus mercados particulares y los informa sobre las características de los bienes que satisfagan sus necesidades De la misma manera, tendrá la capacidad para la creación y administración de su propia empresa de servicios en que se apliquen conocimientos en mercadotecnia y se puedan exhibir principios éticos y morales

SISTEMA DE COMPETENCIAS:

A. COMPETENCIAS GENÉRICAS

ORGANIZACIÓN: Cumple objetivos con disciplina y coherencia en base a mantener en orden los recursos.

COMPETITIVIDAD: Alto nivel de capacidad de detectar y resolver problemas sociales.

INTEGRIDAD: Capacidad para mantener coherencia entre el ser, decir y hacer.

DINAMISMO: Es proactivo, está en constante movimiento y adaptable al cambio.

LIDERAZGO: Capaz para contribuir con la transformación del entorno social planteando nuevos proyectos

AUTOGESTION: Cumple con la visión y misión institucional.

VALORES CRISTIANOS: Sirve con solidaridad en base a la doctrina de Cristo.

AUTONOMÍA: Capacidad de auto dirigirse

B. DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES PROFESIONALES

1. Participar en la planificación, preparación, ejecución, y evaluación de planes, programas y proyectos para el área de mercadeo en empresas de diferentes sectores.
2. Organizar la gestión administrativa y operativa para los departamentos de mercadeo en diferentes tipos de organizaciones, organizando servicios de mercadeo en microempresas manufactureras, comerciales y de servicios
3. Coordinar trabajos de campo en investigaciones de mercados la elaboración de los informes técnicos requeridos

y desarrolla funciones propias del área de ventas y publicidad

4. Ejecutar acciones profesionales encomendadas a la distribución de bienes y servicios; así como la supervisión de fuerza de ventas

C. COMPETENCIAS ESPECIFICAS

A. Conocimientos:

1. Participar en la planificación, preparación, ejecución, y evaluación de planes, programas y proyectos para el área de mercadeo en empresas de diferentes sectores.

Mercadotecnia
Matemática Financiera
Administración de Negocios
Mejoramiento Continuo de la calidad y Productividad
Manejo y Control de Inventarios

2. Organizar la gestión administrativa y operativa para los departamentos de mercadeo en diferentes tipos de organizaciones, organizando servicios de mercadeo en microempresas manufactureras, comerciales y de servicios

Administración general
Administración del Talento Humano
Administración Financiera
Administración Pública
Organización y Sistemas
Facturación y Tributación
Legislación laboral y comercial
Contabilidad General
Matemática Aplicada
Contabilidad de Costos

3. Coordinar trabajos de campo en investigaciones de mercados la elaboración de los informes técnicos requeridos y desarrolla funciones propias del área de ventas y publicidad

Estadística
Macroeconomía
Investigación de Mercados
Planificación y Gestión Financiera
Tics
Emprendimiento

4. Ejecutar acciones profesionales encomendadas a la distribución de bienes y servicios; así como la supervisión de fuerza de ventas

Planificación de Mercados
Técnicas de ventas
Comportamiento del Consumidor
Marketing Estratégico
Políticas de Marketing
Medios y Diseños Publicitarios
Comercio Exterior
Técnicas de negociación de Conflictos
Mercadeo Internacional

1. HABILIDADES Y DESTREZAS

ACTIVIDADES ESENCIALES	HABILIDAD Y/O DESTREZA	NIVEL
Participar en la planificación, preparación, ejecución, y evaluación de planes, programas y proyectos para el área de mercadeo en empresas de diferentes sectores.	organización	Alto
	Innovar	Alto
	Empatía	Alto

<p>Organizar la gestión administrativa y operativa para los departamentos de mercadeo en diferentes tipos de organizaciones, organizando servicios de mercadeo en microempresas manufactureras, comerciales y de servicios</p> <p>Coordinar trabajos de campo en investigaciones de mercados la elaboración de los informes técnicos requeridos y desarrolla funciones propias del área de ventas y publicidad</p> <p>Ejecutar acciones profesionales encomendadas a la distribución de bienes y servicios; así como la supervisión de fuerza de ventas</p>	Recopilación de información	MEDIO
	Orientación	ALTO
	Trabajo en equipo	ALTO
	Generación de ideas	MEDIO
	Trabajo en equipo	ALTO
	Orientación	ALTO
	Aprendizaje activo	ALTO
	Orientación	ALTO
	Trabajo en equipo	ALTO
ESCENARIOS Y POSIBLES OCUPACIONES DE LOS GRADUADOS		
<u>ESCENARIOS PRINCIPALES DE TRABAJO</u>	<u>POSIBLES OCUPACIONES</u>	
Instituciones Bancarias Entidades Financieras Empresas Comerciales Empresas del Estado Entes de Servicio a la Comunidad Instituciones de Capacitación a nivel Profesional, Universitario o Intermedio Empresas de Asesoría Informática	Gerente de Departamento de Marketing Asesor de proyectos Director de Departamentos Departamento de proyectos Departamento de Promoción y ventas Departamento de Publicidad Asesor de Campañas Políticas Gerente propietario de Microempresas Asesor Organizacional de las Empresa	

ACTA DE CONSEJO DIRECTIVO ITS-CEMLAD

Fecha: 14.09.2012