



INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO CEMLAD
PERFIL DEL GRADUADO, MODALIDAD A DISTANCIA

CARRERA	TECNICO EN VENTAS
ÉNFASIS	
TIEMPO	4 semestres (dos años)

DESCRIPCIÓN GENERAL DEL GRADUADO:

Es un profesional con preparación para desenvolverse Obtener y elaborar la información referida al mercado, producto, servicio, precio, distribución y comunicación, estará en la capacidad de contribuir en el desarrollo económico, social y tecnológico de nuestro entorno y del país, ejecutando procesos específicos y generando habilidades para proyectar mercados utilizando las tecnologías de la información y las comunicaciones para generar un valor agregado en la distribución y exhibición de productos y servicios, de acuerdo con las condiciones exigidas por los usuarios en las diversas modalidades de ventas.

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.

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. Realizar diagnósticos teniendo en cuenta la cobertura y entorno del mercado en los procesos de identificación de oportunidades de mercados mediante la aplicación de técnicas y procedimientos de diagnóstico con el apoyo de software según los diferentes tipos de indicadores y estándares de gestión de mercadeo de la organización.
2. Elaborar pronósticos y presupuestos de ventas de acuerdo con su clasificación, mediante la identificación de las cuentas que lo componen y la aplicación de técnicas de pronóstico y principios presupuestarios en la definición del presupuesto de gastos de mercadeo según el plan de ventas.
3. Analizar el comportamiento de compra de clientes y consumidores según tipo y cobertura del mercado para la toma de decisiones, aplicando técnicas de estudios de comportamiento del consumidor de acuerdo con las variables de influencia en el momento de la compra.

4. Fijar los parámetros y condiciones de negociación según estrategias de la empresa, normatividad y legislación comercial vigente.

C. COMPETENCIAS ESPECIFICAS

1. Conocimientos:

1. Realizar diagnósticos teniendo en cuenta la cobertura y entorno del mercado en los procesos de identificación de oportunidades de mercados mediante la aplicación de técnicas y procedimientos de diagnóstico con el apoyo de software según los diferentes tipos de indicadores y estándares de gestión de mercadeo de la organización

- Emprendimiento
- Investigación de Mercado
- Marketing Relacional
- Marketing Operacional
- Marketing Estratégico
- Mercados Especiales
- Administración de Internet y Comercio Electrónico

2. Elaborar pronósticos y presupuestos de ventas de acuerdo con su clasificación, mediante la identificación de las cuentas que lo componen y la aplicación de técnicas de pronóstico y principios presupuestarios en la definición del presupuesto de gastos de mercadeo según el plan de ventas

- Matemática Aplicada
- Contabilidad
- Estadística Descriptiva

3. Analizar el comportamiento de compra de clientes y consumidores según tipo y cobertura del mercado para la toma de decisiones, aplicando técnicas de estudios de comportamiento del consumidor de acuerdo con las variables de influencia en el momento de la compra.

- Servicio al Cliente
- Publicidad
- Administración de Internet y Comercio Electrónico
- Taller de Branding
- Comportamiento del Consumidor
- Venta Profesional
- Técnicas de Venta
- Administración de procesos de Ventas
- Plan de Ventas

4. Fijar los parámetros y condiciones de negociación según estrategias de la empresa, normatividad y legislación comercial vigente Producción de Eventos

- Administración de Ventas
- Administración Estratégica
- Comercialización
- Comercialización Estratégica
- Aspectos legales. tributarios y legales

5. HABILIDADES Y DESTREZAS

ACTIVIDADES ESENCIALES	HABILIDAD Y/O DESTREZA	NIVEL
Realizar diagnósticos teniendo en cuenta la cobertura y entorno del mercado en los procesos de identificación de oportunidades de mercados mediante la aplicación de técnicas y procedimientos de diagnóstico con el apoyo de software según los diferentes tipos de indicadores y estándares de gestión de mercadeo de la organización	Escucha activa	Alto
	Identificación de problemas	Alto
	Empatía	Alto
Elaborar pronósticos y	Recopilación de información	MEDIO

presupuestos de ventas de acuerdo con su clasificación, mediante la identificación de las cuentas que lo componen y la aplicación de técnicas de pronóstico y principios presupuestarios en la definición del presupuesto de gastos de mercadeo según el plan de ventas	Orientación	ALTO
	Trabajo en equipo	ALTO
Analizar el comportamiento de compra de clientes y consumidores según tipo y cobertura del mercado para la toma de decisiones, aplicando técnicas de estudios de comportamiento del consumidor de acuerdo con las variables de influencia en el momento de la compra.	Generación de ideas	MEDIO
	Trabajo en equipo	ALTO
	Orientación	ALTO
Fijar los parámetros y condiciones de negociación según estrategias de la empresa, normatividad y legislación comercial vigente Producción de Eventos	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>
Macroempresas Microempresas Empresas públicas Colegios en educación media Consultores de mercadeo	Director de marketing Jefe de Ventas Ejecutivo de Ventas Director de Logística

ACTA DE CONSEJO DIRECTIVO ITS-CEMLAD

Fecha: 14.09.2012