

Técnico Laboral por competencias en Mercadeo y Ventas

Duración
3 semestres
2 semestres teóricos
1 semestre práctico



¿Qué puedes hacer?

Impulsar productos y servicios, logrando conectar con los consumidores.

Diseñar estrategias comerciales que generen resultados.

Comprender el comportamiento del cliente y aplicar acciones de fidelización.

Manejar herramientas tecnológicas para maximizar el éxito en ventas y mercadeo.

¡Serás clave en el crecimiento y la innovación de cualquier empresa!

Objetivo del Programa

General

Formarte como un técnico laboral capaz de liderar proyectos de mercadeo y ventas, aportando valor a las organizaciones mediante competencias técnicas, éticas y tecnológicas.



Plan de Estudios

1 SE MESTRE

Mejores personas, Mejores empleos

Competencias blandas, cultura de paz, técnicas de estudio y comunicación efectiva. *(sincrónico / acompañamiento docente)*

Estrategias de Promoción

Aprende a impulsar productos de acuerdo con el plan promocional y protocolos de campañas.

Acciones Estratégicas de Mercadeo

Diseña y ejecuta estrategias comerciales adaptadas a distintos mercados.

Merchandising

Podrás surtir productos según el plan y técnicas de merchandising.

2 SE MESTRE

Preparación para la Vida Laboral

Domina los pasos necesarios para realizar prácticas exitosas y fortalecer tus competencias. *(sincrónico / acompañamiento docente)*

Emprendimiento y Soluciones de Negocio

Aprende a estructurar propuestas empresariales innovadoras. *(sincrónico / acompañamiento docente)*

Diseño de Experiencias para el Cliente

Implementa estrategias de servicio al cliente que generen fidelidad.

Evaluación de Estrategias de Mercadeo

Analiza el éxito de campañas según objetivos comerciales.

Comunidades Virtuales

Estructurar comunidades virtuales de acuerdo con técnicas de marketing digital y tipo de negocio

3 SE MESTRE

Práctica empresarial

Sincrónico

Presencial

Perfil del Egresado

¡Serás un técnico laboral altamente competitivo y preparado! Podrás desempeñarte en áreas de:

- › Marketing y ventas en empresas de cualquier sector.
- › Desarrollo y lanzamiento de productos.
- › Diseño e implementación de estrategias comerciales.
- › Gestión de servicio al cliente y fidelización.
- › Creación de propuestas de negocio y emprendimientos propios.

Posibles Cargos a Desempeñar

- › Ejecutivo de Ventas
- › Auxiliar de Merchandising
- › Emprendedor
- › Promotor de Productos

¿Por qué elegir a Campoalto?



ESTUDIO PATROCINADO

Inicia tu formación sin preocupaciones

*Aplican TjC Válido para programas seleccionados



ACCESIBILIDAD ECONÓMICA

Educación de calidad al alcance de todos.



UBICACIONES ESTRATÉGICAS

6 sedes en diferentes localidades de Bogotá



CERTIFICACIÓN ISO 9001:

Reconocimiento por nuestro compromiso con la calidad.



CONVENIOS EMPRESARIALES

Acceso a oportunidades con empresas líderes.



CAMPOALTO PLUS

Cursos cortos, aprende, aplica, avanza.



Métodos de Financiación

Financiación directa sin intereses
Entidades financieras aliadas

CONTÁCTANOS



MATRÍCULAS ABIERTAS