



Estructuración del Plan Comercial

Las demandas, requerimientos y especificaciones del sector productivo en Colombia respecto del área comercial, establecieron desde la caracterización del sector de mercadeo en Colombia efectuada por la Mesa Sectorial en el 2006, las acciones que a este nivel deben realizar las empresas, al igual que el sector académico tomando como referente la Agenda Interna para la Productividad y la Competitividad, aprobada en el Consejo Nacional de Política Económica Social (Conpes), cuyas acciones en todos los sectores buscan aprovechar eficientemente las oportunidades que ofrecen los tratados comerciales, especialmente el suscrito con Estados Unidos, la Unión Europea y los países asiáticos.

Aspectos como la infraestructura vial, la mejora en la navegación fluvial por el río Magdalena, la mejora en el acceso a las fronteras y la distribución eléctrica a centros donde haya potencial en materia de transformación agrícola e industrial, revolucionarán las prácticas comerciales utilizadas en Colombia y requerirán acciones estratégicas de mercadeo que lleven a nuestras empresas a ser competitivas en el ámbito nacional e internacional. (Caracterización Sectorial de Mercadeo Mesa Sectorial 2006).

Competencias a Desarrollar

- Determinar oportunidades de mercado de acuerdo con la situación y comportamiento de los entornos de la organización.
- Estructurar el plan estratégico de mercadeo de acuerdo con el comportamiento del mercado y direccionamiento organizacional.
- Proyectar el mercado de acuerdo con la categoría de producto, necesidades y expectativas de consumidores y/o usuarios.

Perfil de Ingreso

Se requiere que el aprendiz tenga acceso a Internet y tecnología como computador, Tablet, etc. Además, dominio de los elementos básicos relacionados con el manejo de herramientas informáticas y de comunicación: correo electrónico, software para ofimática, navegadores, y cumpla con los siguientes requisitos:

- Nivel académico adecuado: Tecnólogo.
- Programa de formación requerido: Tecnólogo áreas administrativas, financiera, mercadeo y ventas. titulaciones que pertenezcan a la Red de



Comercio y Ventas y de Gestión. Administrativa y financiera afines al área comercial.

- Edad mínima definida en la ley: 16 años.
- Requisitos adicionales: que tengan formación o experiencia comercial en el campo laboral, mínimo de un año.

Perfil de Egreso

El aprendiz egresado obtendrá el título de Especialista Tecnológico en estructuración del plan comercial y podrá desempeñarse como:

- Asistentes de Comercio Exterior.
- Supervisores de Ventas.
- Administradores y Supervisores de Comercio al Por Menor.
- Agentes de Bienes Raíces.
- Vendedores de Ventas Técnicas