



## Gestión de Mercados

El programa Tecnólogo en Gestión de Mercados se creó para brindar al sector Comercio y Servicios, la posibilidad de incorporar personal con altas calidades laborales y profesionales que contribuyan al desarrollo económico, social y tecnológico de su entorno y del país, así mismo ofrecer a los aprendices formación en las tecnologías relacionadas con la planeación y segmentación de mezclas óptimas de productos y servicios que sacien plenamente las necesidades, deseos y demandas del consumidor o del mercado seleccionado como meta. En el aspecto socioeconómico, cualquier sector de la economía industrial, agrícola, comercial o de servicio, requiere del mercadeo y las ventas para llevar a cabo su misión, filosofía y visión empresarial.

En todo el País se cuenta con potencial productivo en el área de Mercadeo y su fortalecimiento y crecimiento socio-económico tanto a nivel regional como nacional, dependen en gran medida de un recurso humano cualificado y calificado, capaz de responder integralmente a la dinámica del sector, que promueva en las organizaciones en donde se desempeñe, el desarrollar Cultura de Mercadeo para hacerlas más competitivas, ya que el mercadeo deja de ser operativo para hacer parte de la filosofía empresarial de las organizaciones.

### Competencias a desarrollar

- Dirigir el talento humano según necesidades de la organización.
- Analizar los resultados contables y financieros según los criterios de evaluación establecidos por la organización.
- Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios.
- Implementar las acciones de penetración del producto o servicio en el mercado de acuerdo con la rentabilidad y estrategias de mercadeo.
- Desarrollar los canales de distribución a partir del mercado, idiosincrasia, cultura y necesidad de los clientes.
- Manejar contactos comerciales de acuerdo con la actividad de mercadeo
- Diseñar prototipos de productos y/o servicios que satisfagan las necesidades y requerimientos de los clientes y cumplan la normatividad legal vigente.
- Planear actividades de mercadeo que respondan a las necesidades y expectativas de los clientes y a los objetivos de la empresa.
- Implementar el sistema de información de mercados de acuerdo con las necesidades de información de las sub-áreas y los objetivos de la empresa.
- Negociar productos y servicios según condiciones del mercado y políticas de la empresa.



- Identificar los comportamientos del mercado según resultados de la investigación y tendencias del entorno.
- Gestionar las superficies en los puntos de venta según estrategias de exhibición.
- Diseñar el proyecto de la investigación de mercados de acuerdo con los objetivos y metas de la investigación.
- Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social.
- Comprender textos en inglés en forma escrita y auditiva.
- Producir textos en inglés en forma escrita y oral.

## 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 cumple con los siguientes requisitos:

- Académicos: Grado once.
- Superar prueba de aptitud y conocimiento y presentar documento de identidad.

## Perfil de Egreso

El Tecnólogo en Gestión de Mercados ofrece al sector productivo recurso humano con capacidad innovadora y creativa para resolver problemas propios del mercadeo como exigencia empresarial del mercado global y de la dinámica de la economía internacional. Al finalizar el programa de formación, el aprendiz desarrollará habilidades como:

- Interpretar y comprender las tendencias del mercado.
- Evaluar el proceso comercial y logístico.
- Sugerir soluciones novedosas de mercado para comercializar productos o servicios.
- Tomar decisiones con valor agregado que le aporten al país soluciones contextualizadas que posibiliten el posicionamiento de las empresas en los nuevos mercados globales.

Se podrá desempeñar como:

- Consultor y funcionario de desarrollo económico y comercial