



UTL

Universidad
Tecnológica
de León
Ser, saber, hacer

Perfil de carrera y menú de proyectos de Estadía

Técnico Superior Universitario en Desarrollo
de Negocios área Mercadotecnia

Competencias

1. Administrar el proceso de comercialización de productos y servicios a partir del diagnóstico de mercado, estrategias de venta y herramientas administrativas, con la finalidad de satisfacer las necesidades del cliente, para contribuir a la competitividad y posicionamiento nacional e internacional de la organización.
2. Desarrollar e implementar planes estratégicos de mercadotecnia a partir del análisis situacional del entorno, la mezcla de mercadotecnia, las políticas internas y la normatividad vigente, para contribuir al logro de los objetivos organizacionales y a una posición competitiva en el ámbito nacional e internacional.

Campo de Acción

El Técnico Superior Universitario en Desarrollo de Negocios Área Mercadotecnia, podrá desenvolverse en:

- Empresas de servicios, comerciales e industriales
- Pequeñas y Medianas Empresas
- Agencias de Publicidad y Mercadotecnia
- Agencias de Investigación de Mercados
- Organismos Públicos
- Actividades de consultoría
- Propia empresa

Áreas donde se Puede Desarrollar:

- Emprendedor
- Asesor independiente para pequeñas y medianas empresas
- Encargado de punto de venta
- Supervisor, coordinador, jefe de oficina o asistente en las áreas de:
 - Ventas y servicio
 - Sistema de gestión de calidad
 - Mercadotecnia
 - Promoción y Publicidad
 - Comunicación y Relaciones Públicas
 - Servicio a Clientes
 - Distribución
 - Investigación de Mercados
 - Almacén

Menú de Proyectos Propuestos de Estadía:

Los proyectos de estadía que el TSU en Desarrollo de Negocios ofrece a la Industria, preferentemente son resultado de un diagnóstico previo.

- Desarrollo de estudios de mercados cualitativos y/o cuantitativos
- Programa de capacitación a la fuerza de venta
- Propuestas de estrategia de ventas
- Organización del departamento de ventas
- Implementación del plan de relaciones públicas.
- Activación de punto de venta (Online y/o Offline)
- Propuesta de clasificación de productos de almacén
- Administración y control de inventario
- Implementación de protocolo de seguridad y señalética de almacén
- Administrar documentación comercial internacional
- Propuesta de plan de marketing digital
- Desarrollo de manual de imagen corporativa
- Propuesta de plan publicitario (Digital y/o tradicional)
- Diseño de catálogo de productos (Digital y/o impreso)
- Gestión de proyectos de emprendimiento
- Auditoría al departamento de mercadotecnia
- Programa de fidelización de clientes
- Propuesta de plan de promoción de ventas