

Técnico Superior Universitario en Desarrollo de Negocios Área Mercadotecnia

El *TSU en Desarrollo de Negocios Área Mercadotecnia* es un profesional con destrezas y actitudes que le permiten adaptarse a nuevas situaciones y *transferir sus conocimientos sobre la administración del proceso de comercialización de productos y servicios*, así como del *desarrollo e implementación de planes estratégicos de mercadotecnia*, esto con la intención de contribuir en la competitividad y posicionamiento nacional e internacional de las organizaciones donde se desempeñe

COMPETENCIAS PROFESIONALES:

Competencia 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*.

Competencia 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
- Agencias de Publicidad, agencias de Investigación de Mercados,
- Organismos públicos,
- Actividades de consultoría e incluso su propia empresa.

Podrá ocupar puestos como:

- Asesor independiente para pequeñas y medianas empresas
- Emprendedor
- 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:

La oferta de proyecto de estadía que le TSU en Desarrollo de Negocios ofrece a la Industria y que serán reportados en su Informe Final de Estadía se dividen de la siguiente manera

Competencia 1. Administrar el proceso de comercialización de productos y servicios

- 1. Diagnóstico de la empresa en área comercial y/o del departamento de mercadotecnia.**
 - Análisis situacional de una organización
- 2. Investigación de mercados bajo metodologías Cualitativa y/o Cuantitativa:**
 - Estudios sobre análisis de la competencia
 - Estudios sobre características de segmentos de mercado/Perfil del consumidor
 - Estudios sobre posicionamiento y percepción de marcas
 - Estudios de evaluación de medios
 - Estudios para apertura de negocios o lanzamiento de nuevos productos.
 - Estudios sobre la Evaluación de servicio
- 3. Desarrollo de ideas de negocio nacionales e internacionales a través de metodologías de proyectos de negocios**
- 4. Propuesta, desarrollo y/o implementación de proyectos en proceso de ventas**
 - Manuales de ventas
 - Programas de capacitación al departamento de ventas
 - Manual de organización del departamento de ventas
 - Organización de Equipos de Ventas
- 5. Auditoría de Mercadotecnia**
 - Reporte de supervisión del área comercial
 - Plan de acciones de auditoría

Competencia 2. Desarrollar e implementar planes estratégicos de mercadotecnia

1. Desarrollo/implementación de estrategia de producto. (Prototipos de productos)

- Diseño de Catálogo de productos
- Identificar el concepto del producto
- Estudios sobre el concepto del producto
- Cartera de productos

2. Desarrollo/implementación de estrategias de comunicación integral

- Elaboración de diseños promocionales/ Dummy publicitario
- Difusión de marca por medio de estrategias de Marketing
- Plan de medios más adecuados
- Plan Relaciones públicas
- Manual de Identidad
- Propuesta de plan sobre promoción de ventas
- Plan de mercadotecnia digital
 - Marketing de contenidos
 - Community manager
 - Optimización de redes sociales
 - Manejo de imagen digital
- Creación de páginas web

3. Propuesta de plan estratégico de mercadotecnia

- Programa de fidelización de clientes
- Propuesta de CRM

4. Propuesta de estrategias de fijación de precios

- Análisis de fijación de precio

5. Propuesta de estrategias de plaza.

- Análisis y selección de catálogo de proveedores
- Administración y control de almacén. (Registro de entradas y salidas de almacén)
- Layout/Redistribución del almacén
- Propuesta de transporte de mercancías
- Propuesta de logística de distribución de mercancías