TÉCNICO SUPERIOR UNIVERSITARIO EN DESARROLLO DE NEGOCIOS ÁREA MERCADOTECNIA

OBJETIVO

El TSU en Desarrollo de Negocios área Mercadotecnia, es un profesionista que atiende las necesidades actuales de desarrollo que demanda el sector productivo, social y de servicios.
En el uso de sus funciones técnicas el egresado será capaz de:

- Desarrollar Investigaciones de mercado que permitan instrumentar estrategias de comercialización adecuadas.
- Planear e implementar programas de ventas, promoción, comunicación comercial y distribución.
- Detectar oportunidades de negocios nacionales e internacionales.
- Utilizar herramientas informáticas y de telecomunicaciones.

Las competencias profesionales que integran el perfil profesional del Técnico Superior Universitario en Desarrollo de Negocios área Mercadotecnia se clasifican en dos categorías:

COMPETENCIAS PROFESIONALES ESPECÍFICAS O ATRIBUTOS DE EGRESO:

Las competencias profesionales son las destrezas y actitudes que permiten al Técnico Superior Universitario desarrollar actividades en su área profesional, adaptarse a nuevas situaciones, así como transferir, si es necesario, sus conocimientos, habilidades y actitudes a áreas profesionales próximas.

COMPETENCIAS GENÉRICAS:

- Actuar con valores y actitudes proactivas de excelencia en su desarrollo personal, social y organizacional, en armonía con su medio ambiente para desarrollar su potencial personal, social, y organizacional.
- Comunicar sentimientos, pensamientos, conocimientos, experiencias, ideas, reflexiones, opiniones, a través de expresiones sencillas y de uso común, en forma productiva y receptiva en el idioma inglés de acuerdo al nivel A2, usuario básico, del Marco de Referencia Europeo para contribuir en el desempeño de sus funciones en su entorno laboral, social y personal.
- Comunicar sentimientos, pensamientos, conocimientos, experiencias, ideas, reflexiones y opiniones, de forma clara y detallada, sobre temas concretos y abstractos en su contexto profesional y sociocultural, de acuerdo al nivel B2, usuario independiente, del Marco de Referencia Europeo, para fundamentar y proponer mejoras en las organizaciones y contribuir responsablemente al desarrollo sociocultural.

ESCENARIOS DE ACTUACIÓN:

El Técnico Superior Universitario en Desarrollo de Negocios área Mercadotecnia podrá desempeñarse como:

- Asesor independiente para pequeñas y medianas empresas.
- Emprendedor.
- Supervisor, coordinador, jefe de oficina o asistente en las áreas de:
  - Ventas y servicio.
  - Mercadotecnia.
  - Promoción y Publicidad.
  - Comunicación y Relaciones Públicas.
  - Servicio a Clientes.
  - Distribución.
  - Investigación de Mercados.
  - Almacén e servicios profesionales en el área de Bioingeniería.

OCUPACIONES PROFESIONALES:

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.
- Agencias de Investigación de Mercados.
- Organismos Públicos.
- Actividades de consultoría.
- Propia empresa.

PERFIL DE INGRESO:

El candidato a Técnico Superior Universitario en Desarrollo de Negocios área Mercadotecnia debe contar con:

- Entusiasmo y creatividad.
- Dinámico y propositivo.
- Habilidad intrapersonal para contribuir al crecimiento de las ventas de productos y servicios.

PERFIL DE EGRESO:
El egresado como técnico superior universitario en desarrollo de negocios área mercadotecnia podrá:

- Administrar el proceso de ventas mediante estrategias, técnicas y herramientas adecuadas, para contribuir al desarrollo de la organización.
- Administrar el proceso de compras y control de suministros a través de las políticas y procedimientos de la organización y técnicas de control de inventarios y almacenamiento, para asegurar su disponibilidad.
- Diseñar estrategias de mercado identificando oportunidades de negocio, para el fortalecimiento nacional e internacional de las organizaciones.

PROGRAMA EDUCATIVO

TÉCNICO SUPERIOR UNIVERSITARIO EN DESARROLLO DE NEGOCIOS ÁREA MERCADOTECNIA

PRIMER CUATRIMESTRE

- Matemáticas
- Administración
- Informática I
- Economía
- Mercadotecnia
- Inglés I
- Expresión Oral y Escrita I
- Formación Sociocultural I

SEGUNDO CUATRIMESTRE

- Estadística
- Contabilidad
- Informática II
- Planeación Estratégica
- Sistema de Investigación de Mercados I
- Ventas
- Inglés II
- Formación Sociocultural II

TERCER CUATRIMESTRE

- Calidad
- Gestión de Proyectos
- Legislación Comercial
- Sistema de Investigación de Mercados II
- Integradora I
- Estrategia de Producto
- Inglés III
- Formación Sociocultural I

CUARTO CUATRIMESTRE

- Diseño Gráfico
- Logística y Distribución
- Comportamiento del Consumidor
- Estrategia de Precio
- Mezcla Promocional I
- Metodología de la Investigación
- Inglés IV
- Formación Sociocultural IV

QUINTO CUATRIMESTRE

- Mercadotecnia Internacional
- Mezcla Promocional II
- Mercadotecnia Digital
- Mercadotecnia Estratégica
- Integradora II
- Inglés V
- Expresión Oral y Escrita II

SEXTO CUATRIMESTRE

- Estadía Profesional

Informes

Informes en la División Económico Administrativas,
teléfono: 55 5938 84 00, ext.: 456.
Correo electrónico: dea@uttecamac.edu.mx

difusion@uttecamac.edu.mx

UTTECsitiooficial
@UTTECoficial **@UTTECoficial** **/UTTEC100**

#OrgullosamenteUTTecamac