

# TÉCNICO LABORAL POR COMPETENCIAS EN MERCADEO Y VENTAS

Disponible en Pereira, Dosquebradas y La Virgina  
Resolución 4749 del 2015, 493 del 2017, 2742 del 2019

## OBJETIVO GENERAL DEL PROGRAMA

*Formar personas que desarrollen la gestión integral de las estrategias de mercadeo, ventas y logística de bienes y servicios para ser aplicadas en el punto de venta*



### OCUPACIONES QUE EL EGRESADO PUEDE DESEMPEÑAR

*Impulsador  
Mercaderista  
Telemercaderista  
Auxiliar de Mercadeo  
Degustador de alimentos y bebidas  
Agente Call Center  
Asesor Call Center*

## FUNCIONES

- Dar a conocer las características, beneficios y precios de los productos.
- Distribuir muestras.
- Demostrar el funcionamiento y uso de productos.
- Organizar los puntos de degustación y exhibición.
- Contactar telefónicamente o por medios electrónicos personas y negocios e impulsar la venta de bienes y servicios; investigar o verificar la información.
- Organizar y exhibir mercancías en establecimientos comerciales.
- Visitar establecimientos comerciales para promocionar productos o servicios.
- Elaborar inventarios, hacer pedidos e informes de ventas diarias en el punto de ventas.

## COMPETENCIAS

- Formular estrategias de merchandising para productos y servicios teniendo en cuenta su naturaleza y segmentación del mercado (260101006)
- Formular el concepto y la estrategia creativa de comunicación interna y externa según políticas de la organización (260101010)

- Gestionar eventos de acuerdo con el plan estratégico organizacional o el plan de mercadeo (260101007)
- Controlar los inventarios según indicadores de rotación y métodos de manejo (210101023)

## PLAN DE ESTUDIOS

ÁREAS	I SEMESTRE	IH	HC	II SEMESTRE	IH	HC	III SEMESTRE	IH	HC
MERCADERO Y VENTAS	FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACIÓN	40	2	MERCADERO (MERCADERO DE SERVICIOS)	60	3	HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN	40	2
	FUNDAMENTOS DE MERCADERO	50	2,5	OMNICHANNEL	40	2	MERCHANDISING	40	2
	PLAN DE VENTAS	60	3	ESTRATEGIAS DE VENTAS	60	3	PROTOCOLO Y ORGANIZACIÓN DE EVENTOS	40	2
	LEGISLACIÓN COMERCIAL	40	2	COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR	40	2			
				SERVICIO AL CLIENTE	40	2			
LOGÍSTICA Y PROTOCOLO							LOGÍSTICA	40	2
							GESTIÓN DE INVENTARIOS	40	2
PUBLICIDAD							PUBLICIDAD	80	4
INTEGRALES	OFIMÁTICA	60	3	EMPRENDIMIENTO	20	1	GESTIÓN DOCUMENTAL	40	2
	COMPETENCIAS CIUDADANAS, ÉTICAS Y AMBIENTALES (CATEDRA DE PAZ)	40	2	FORMACIÓN LABORAL	40	2			
	COMPETENCIAS COMUNICATIVAS	60	3	INGLÉS CONTEXTUALIZADO	40	2	INGLÉS TÉCNICO	40	2
SEMINARIO OBLIGATORIO	MANIPULACIÓN DE ALIMENTOS Y TÉCNICAS DE DEGUSTACIÓN	10	0,5						
ARTICULACIÓN CON LA EDUCACIÓN SUPERIOR	ANÁLISIS DE INFORMACIÓN A TRAVÉS DE PROCESOS ESTADÍSTICOS	40	2	INVESTIGACIÓN DE MERCADO	60	3	COMUNICACIÓN ORGANIZACIONAL	40	2
TOTAL		400	20		400	20		400	20
PRÁCTICA	Componente Práctico - 6 HC								

## TOTAL HORAS 1200

\*La finalización del Técnico laboral conlleva a Certificado de Aptitud Ocupacional (CAO) por competencias en Técnico Laboral en Mercadeo y Ventas.

\*El Instituto de Capacitación Comfamiliar cuenta con reconocimiento de saberes por parte de la Fundación Universitaria Comfamiliar con su programa Administración de Mercadeo.

Página web UC: <https://uc.edu.co/>

Programas de pregrado: [https://uc.edu.co/category/c\\_profesional/](https://uc.edu.co/category/c_profesional/)

\* La apertura de grupos estará sujeta al número mínimo de aprobación de grupos de acuerdo con el Proyecto Educativo Institucional.