



PERFIL PROFESIONAL EN COMPETENCIAS PROFESIONALES

TÉCNICO SUPERIOR UNIVERSITARIO EN DESARROLLO DE NEGOCIOS ÁREA MERCADOTECNIA



Versión Ejecutiva

PRESENTACIÓN

El Técnico Superior Universitario en Desarrollo de Negocios área Mercadotecnia cuenta con las competencias profesionales necesarias para su desempeño en el campo laboral, en el ámbito local, regional y nacional.

COMPETENCIAS PROFESIONALES

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:

Capacidad de análisis y síntesis, habilidades para la investigación básica, las capacidades individuales y las destrezas sociales, habilidades gerenciales y las habilidades para comunicarse en un segundo idioma.

Competencias Específicas:

1. Administrar el proceso de ventas mediante estrategias, técnicas y herramientas adecuadas, para contribuir al desarrollo de la organización.

- 1.1 Planear el proceso de venta de bienes y servicios considerando estrategias comerciales, indicadores de desempeño: internos y externos, recursos disponibles, procedimientos y políticas establecidas; para definir líneas de acción que contribuyan al logro de las metas de la organización.
- 1.2 Dirigir el proceso de venta de bienes y servicios mediante las estrategias, técnicas y herramientas adecuadas para contribuir a la satisfacción del cliente y a la rentabilidad de la empresa.
- 1.3 Evaluar el plan de ventas a través del nivel de cumplimiento de las metas; para proponer acciones de mejoras.

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE TÉCNICO SUPERIOR UNIVERSITARIO EN DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA ECONÓMICO ADMINISTRATIVA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-29-PF-CP-5B-02-A1



PERFIL PROFESIONAL EN COMPETENCIAS PROFESIONALES

TÉCNICO SUPERIOR UNIVERSITARIO EN DESARROLLO DE NEGOCIOS ÁREA MERCADOTECNIA



Versión Ejecutiva

2. 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.

- 2.1 Gestionar el proceso de compras y suministros de acuerdo a las necesidades, las políticas y procedimientos de la organización para contribuir al abastecimiento oportuno.
- 2.2 Coordinar el suministro y la operación de los inventarios conforme a técnicas y procedimientos establecidos para el óptimo abasto de suministros y su adecuada rotación.

3. Diseñar estrategias de mercado identificando oportunidades de negocio, para el fortalecimiento nacional e internacional de las organizaciones.

- 3.1 Realizar investigaciones de mercado mediante técnicas especializadas para la obtención de información objetiva, veraz, oportuna y confiable.
- 3.2. Desarrollar la mezcla de mercadotecnia mediante la obtención de información y análisis del entorno para la creación de bienes y servicios competitivos.
- 3.3 Desarrollar el plan estratégico de mercadotecnia optimizando los recursos materiales y humanos para mejorar la participación de la empresa en el mercado nacional e internacional.
- 3.4 Desarrollar proyectos de comercio exterior de acuerdo a las oportunidades detectadas para aprovechar mercados globales y la diversificación de los productos de la empresa.

ESCENARIOS DE ACTUACIÓN

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

- Empresas públicas y privadas del sector industrial, comercial y de servicios.
- Instituciones y organismos públicos.
- Organizaciones no gubernamentales.
- Su propia empresa.

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE TÉCNICO SUPERIOR UNIVERSITARIO EN DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA ECONÓMICO ADMINISTRATIVA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-29-PF-CP-5B-02-A1



PERFIL PROFESIONAL EN COMPETENCIAS PROFESIONALES

TÉCNICO SUPERIOR UNIVERSITARIO EN DESARROLLO DE NEGOCIOS ÁREA MERCADOTECNIA



Versión Ejecutiva

OCUPACIONES PROFESIONALES

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

- Asesor independiente para PyMES.
- Empresario.
- Jefe de departamento, supervisor, coordinador, jefe de oficina o asistente en las áreas: Ventas y servicio, Mercadotecnia, Promoción y publicidad, Relaciones públicas, Administración, Servicio a clientes, Comercio internacional, Distribución e investigación de mercados.

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE TÉCNICO SUPERIOR UNIVERSITARIO EN DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA ECONÓMICO ADMINISTRATIVA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-29-PF-CP-5B-02-A1