

# PERFIL PROFESIONAL TÉCNICO SUPERIOR UNIVERSITARIO EN DESARROLLO DE NEGOCIOS ÁREA MERCADOTECNIA EN COMPETENCIAS PROFESIONALES

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:

- Desarrollar y fortalecer las habilidades instrumentales, interpersonales, sistémicas y gerenciales para comunicarse en un segundo idioma.

### Competencias Específicas:

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.**
  - 1.1. Detectar oportunidades comerciales mediante la inteligencia de mercados, herramientas presupuestales, así como análisis financieros y de ventajas competitivas, para proponer proyectos de negocios nacionales e internacionales
  - 1.2. Gestionar el proceso de venta a través de la aplicación de técnicas de venta, métodos de trabajo, así como herramientas administrativas y financieras, para el logro de los objetivos organizacionales.
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.**

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Mercadotecnia	<b>REVISÓ:</b>	Dirección Académica	
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T. y P.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de 2017	

# PERFIL PROFESIONAL TÉCNICO SUPERIOR UNIVERSITARIO EN DESARROLLO DE NEGOCIOS ÁREA MERCADOTECNIA EN COMPETENCIAS PROFESIONALES

## Versión Ejecutiva

- 2.1. Determinar la mezcla de mercadotecnia mediante la descripción, creación y ajuste de las variables comerciales, para generar estrategias de mercado nacionales e internacionales
- 2.2. Desarrollar el plan estratégico de mercadotecnia considerando la normatividad vigente, el estudio situacional del entorno y las estrategias de la mezcla de mercadotecnia para el logro de los objetivos comerciales nacionales e internacionales.

### ESCENARIOS DE ACTUACIÓN

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

### OCUPACIONES PROFESIONALES

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

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Mercadotecnia	<b>REVISÓ:</b>	Dirección Académica	
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T. y P.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de 2017	