



Monitoreo de planes de mercadeo estratégico

Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA

Nivel de formación: complementaria

01 Presentación

Estudia **Monitoreo de planes de mercadeo estratégico**, y aprende a ejecutar y evaluar sistemas de monitoreo que permitan verificar el progreso de las acciones de mercadeo, y proponer mejoras estratégicas basadas en indicadores clave y resultados obtenidos.

Este programa le ayudará a implementar sistemas de monitoreo efectivos, tomar decisiones basadas en evidencia, optimizar el desempeño de los planes de mercadeo y contribuir a la mejora continua de las estrategias comerciales en diversos contextos organizacionales.

Podrá desempeñarse como analista de mercadeo estratégico, gestor de seguimiento comercial, coordinador de planes de mercadeo o asesor en procesos de supervisión y mejora continua, aportando valor en áreas de planificación, evaluación y toma de decisiones basadas en indicadores.

El curso tiene una duración de 48 horas, en modalidad 100 % virtual. Para acceder, debes contar con un computador o *tablet* con conexión estable a internet.

¡Súmate a esta propuesta de formación y haz parte de los miles de colombianos que le apuestan al cambio!



Información del programa

Ver video



Código

06110158



Horas

48



Modalidad

Virtual



02 Justificación del programa

El programa de formación **Monitoreo de planes de mercadeo estratégico** está diseñado para convertir los planes en resultados medibles. A través de una metodología centrada en la implementación, este curso capacita a los aprendices para gestionar el seguimiento de estrategias comerciales con precisión y visión crítica, asegurando que cada acción esté conectada con los objetivos estratégicos del negocio y responda a las exigencias de un entorno competitivo y cambiante. Dirigido a profesionales, emprendedores y gestores de mercadeo que buscan fortalecer sus competencias, el programa brinda herramientas operativas y analíticas para supervisar, corregir y optimizar el desempeño de sus planes.

Durante la formación, los aprendices adquirirán habilidades para gestionar integralmente el monitoreo estratégico de sus planes de mercadeo, aprenderán a identificar desviaciones desde la fase inicial de ejecución, evaluar indicadores de cumplimiento y utilizar plataformas digitales para visualizar el progreso; además, se desarrollarán capacidades de análisis, liderazgo colaborativo y pensamiento estratégico que les permitirán anticiparse, ajustar y escalar sus resultados.

Al finalizar, los aprendices estarán preparados para ejercer una gestión activa y estratégica del *marketing*, no solo dominarán herramientas técnicas de monitoreo, sino que habrán cultivado competencias clave como la adaptabilidad, el criterio analítico y la orientación a resultados, elevando así su capacidad de liderar campañas con eficiencia y repercusión real en el crecimiento organizacional.

Es importante resaltar que el mercado laboral colombiano reconoce la ocupación 0611 Gerentes de ventas, mercadeo y publicidad dentro de la Clasificación Nacional de Ocupaciones, a la cual se vincula, entre muchas otras, la función de establecer cadenas de distribución para productos y servicios, dirigir estudios y estrategias de mercadeo, analizar resultados y apoyar en el desarrollo del producto. Esta función incluye actividades clave que facilitan la planificación y ejecución estratégica dentro del área de mercadeo, tales como la investigación y análisis de mercado, el apoyo en la definición de objetivos, la colaboración en el desarrollo de estrategias y la organización de información, entre otras tantas. Según el último informe del Observatorio Nacional y Ocupacional, esta ocupación registró 1.618 vacantes, representando un 16,2 % de las oportunidades de nivel Directivos, con 531 empleos colocados, equivalentes al 4 % del total de colocación. Ante esta demanda, la formación en el monitoreo de planes de mercadeo estratégico se vuelve esencial para fortalecer las competencias de quienes desempeñan roles estratégicos en este campo.

Con el fin de responder a esta necesidad, el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) ha desarrollado el programa **Monitoreo de planes de mercadeo estratégico**, enfocado en capacitar profesionales para implementar sistemas de seguimiento que optimicen la efectividad comercial y estratégica de sus planes. El curso garantiza una formación integral mediante metodologías innovadoras de aprendizaje, acceso a tecnologías de última generación y una estructura curricular alineada con las demandas del mercado.

03 Competencias a desarrollar

260101002 Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con segmentos y escenarios del mercado.

04 Perfil de ingreso

- Se requiere que el aprendiz AVA tenga dominio de elementos básicos en el manejo de herramientas informáticas y de comunicación como: correo electrónico, *chats*, procesadores de texto, software para presentaciones, navegadores de internet y otros sistemas y herramientas tecnológicas necesarias para la formación virtual.

05 Estrategia metodológica

Centrada en la construcción de autonomía para garantizar la calidad de la formación por competencias, el aprendizaje por proyectos y el uso de técnicas didácticas activas que estimulan el pensamiento para resolver problemas simulados y reales; soportadas en el uso de las tecnologías de la información y la comunicación, integradas, en ambientes virtuales de aprendizaje, que recrean el contexto productivo y vinculan al aprendiz con la realidad cotidiana y el desarrollo de competencias.

Igualmente, debe estimular de manera permanente la autocrítica y la reflexión del aprendiz sobre el quehacer y los resultados de aprendizaje que logra a través de la vinculación activa de las cuatro fuentes de información para la construcción de conocimiento:

- El instructor - Tutor.
- El entorno.
- Las TIC.
- El trabajo colaborativo.