



Las Americas Institute of Technology

Nombres:

Katrina Arias 2022-0089

Bryan Fernández 2022-0917

Leonardo Martinez 2022-0982

Josnell Tejeda 2022-1145

Maestra:

Aurora Aquino

Tema:

Asignación #1

2.6 PLAN DE COMERCIALIZACIÓN

Personal

Puesto	Criterios de contratación	Plan de formación
Diseñador/a de prótesis 3D	<ul style="list-style-type: none"> • Licenciatura en Diseño Industrial, Ingeniería Biomédica o un campo relacionado. • Experiencia en diseño 3D utilizando software como SolidWorks, Autodesk Inventor o Maya. • Sólido conocimiento de anatomía humana y biomecánica. 	<ul style="list-style-type: none"> • Introducción al diseño de prótesis 3D. • Anatomía humana y biomecánica. • Software de diseño 3D. • Materiales y procesos de impresión 3D. • Principios de adaptación y evaluación de prótesis.
Técnico/a de impresión 3D	<ul style="list-style-type: none"> • Diploma de técnico/a en ingeniería mecánica o electrónica, o experiencia laboral equivalente. • Experiencia en impresión 3D y conocimiento de diferentes tecnologías de impresión. • Habilidades de resolución de problemas y atención al detalle. 	<ul style="list-style-type: none"> • Funcionamiento y mantenimiento de impresoras 3D. • Tecnologías de impresión 3D. • Materiales y procesos de impresión 3D. • Control de calidad y seguridad en la impresión 3D. • Procedimientos de resolución de problemas.
Especialista en atención al cliente	<ul style="list-style-type: none"> • Excelente capacidad de comunicación y habilidades interpersonales. • Empatía y capacidad para comprender las necesidades de los pacientes. • Experiencia en atención al cliente o un campo relacionado. • Conocimiento básico de anatomía humana y prótesis. 	<ul style="list-style-type: none"> • Productos y servicios de 3D Vision Forge. • Anatomía humana y prótesis. • Procedimientos de adaptación de prótesis. • Técnicas de comunicación y atención al cliente. • Resolución de problemas y gestión de conflictos.
Especialista en marketing y ventas	<ul style="list-style-type: none"> • Licenciatura en marketing, publicidad o un campo relacionado. • Experiencia en marketing y ventas en el sector médico o tecnológico. • Fuertes habilidades de comunicación y presentación. • Habilidades analíticas y capacidad para identificar oportunidades de mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> • Principios de marketing y ventas. • Estrategias de marketing para el sector médico. • Técnicas de venta y negociación. • Creación de materiales de marketing. • Análisis de mercado y seguimiento de resultados.