


NOMBRE DE LA TECNICA LABORAL	Técnico Laborales por Competencias Como Auxiliar de Mercadeo y Marketing Digital.
ENTIDAD	Politécnico Andino Iberoamericano
LOGO ENTIDAD	
OBJETIVOS ESPECÍFICOS DE LA RUTA (breve reseña del programa)	<p>Desarrollar procesos educativos para la formación de Técnicos Laborales como Auxiliares de Mercadeo con capacidad investigativa y conocimientos teórico prácticos, enfocados al sostenimiento de la relación con los clientes de acuerdo a las políticas organizacionales, bajo un sentido social y ético para el desarrollo de sus funciones.</p> <ul style="list-style-type: none"> * Proporcionar los conocimientos para apoyar los procesos de mercadeo y ventas necesarios para la comercialización de productos y servicios. * Facilitar los medios para dar a conocer las características, beneficios y precios de los productos. * Desarrollar estrategias que permitan disponer y distribuir muestras de los productos. * Facilitar los medios para demostrar el funcionamiento y uso de productos. * Aportar conocimientos para organizar los puntos de degustación y exhibición. * Proporcionar conocimientos para 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. * Desarrollar estrategias para visitar establecimientos comerciales para promocionar productos o servicios. * Aportar conocimiento para elaborar inventarios, hacer pedidos e informes de ventas diarias en el punto de venta. * Estimular la la promoción y comercialización de productos y servicios de acuerdo a las políticas de la organización. * Desarrollar estrategias que ayuden en la formulación de propuestas para el desarrollo del área de la organización. * Proporcionar conocimientos que permitan apoyar las funciones de atención y servicio al cliente en la empresa.
REQUISITOS DE ADMISIÓN:	<p>EDAD MÍNIMA 16 años</p> <p>COMPETENCIAS MÍNIMAS DE INGRESO ASOCIADAS AL PROGRAMA</p> <p>COMPETENCIAS BASICAS Y LABORALES: Lenguaje: Generar interacción con el mundo utilizando el lenguaje escrito y oral que le permite comprensión con sentido global. Matemáticas: Comprender, utilizar y aplicar conceptos y procedimientos matemáticos partiendo de la construcción del concepto de número y sus aplicaciones. Lógicas: Utilizar el conocimiento científico para la resolución de problemas de la vida cotidiana -Concienciar al alumno de su responsabilidad frente a</p>

	<p>su trabajo y a la sociedad dentro de la cual se va a desempeñar como profesional.</p> <p>NIVEL EDUCATIVO REQUERIDO Noveno grado de Bachillerato aprobado</p> <p>DOCUMENTACIÓN REQUERIDA</p> <ul style="list-style-type: none"> *Hoja de Matricula *Hoja de Vida Estudiantil *Contrato *Pagaré *Fotocopia del documento de identificación ampliada al 150% *Fotocopia de Acta de grado o diploma o Certificado de 9º aprobado *Fotocopia de Servicios públicos *Fotocopia de EPS o SISBEN *Fotocopia de documento de acudiente (No es de carácter obligatorio, aplica solo para menores de edad) *1 Foto (No es obligatoria)
COMPETENCIAS DEL EGRESADO O PERFIL DEL EGRESADO	<p>CONOCIMIENTOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • La empresa • Atención al Cliente • Etiqueta y protocolo • Elaboración y manejo de documentos • Digitación de la información <p>ACTITUDINALES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Respeta las normas laborales establecidas por la empresa. • Practica la buena comunicación con los compañeros y equipos de trabajo. • Muestra interés por aprender y mejorar cada vez más. <p>LABORALES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa. • Elaborar documentos de acuerdo con normas técnicas. • Generar nómina de acuerdo con normativa. • Contabilizar operaciones de acuerdo con las normas vigentes y las políticas organizacionales. • Lanzar la promoción de ventas según objetivos y herramientas promocionales. • Organizar eventos de acuerdo al portafolio de servicios y al estudio de mercado. • Definir el plan de Merchandising según objetivos y técnicas de la promoción. • Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con segmentos y escenarios del mercado. • Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal.

	<ul style="list-style-type: none"> • Conocer las bases con que cuenta una persona para construir su proyecto de vida y hacer un buen uso de las competencias ciudadanas. • Despertar el espíritu emprendedor, así como aprender lo que significa iniciar un negocio y el impacto que éste causa en los participantes y en el entorno. • Comprender conceptos en inglés, formar construcciones y oraciones simples y expresarse claramente en conversaciones cortas. • Operación de herramientas informáticas. • Aplicar herramientas ofimáticas teniendo en cuenta las necesidades de la unidad administrativa. 		
PLAN DE ESTUDIO	NORMA DE COMPETENCIA LABORAL	MODULO	NORMA DE COMPETENCIA
	210601020	ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE	Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa
	210601031	COMPETENCIA COMUNICATIVA Y LENGUAJE	Elaborar documentos de acuerdo con técnicas y normativa
	210303037	CONTABILIDAD I	Reconocer hechos económicos de acuerdo con metodologías y guía técnica
	260101072	ESTRATEGIA DE VENTAS	Lanzar la promoción comercial según objetivos y herramientas promocionales
	260201076	EVENTOS	Dirigir eventos de acuerdo con parámetros técnicos y normativa
	260101050	MERCHANDISING Y PUBLICIDAD	Definir el plan de Merchandising según objetivos y técnicas de la promoción
	260101002	PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO	Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con segmentos y escenarios del mercado
	260101055	MARKETING DIGITAL	

			Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal	
CRONOGRAMA	A convenir			
HORAS PRÁCTICAS Y TEÓRICAS	500 prácticas horas 500 teóricas horas			
METODOLOGÍA APROBADA	Presencial			
DURACIÓN PROGRAMA	1.000 horas			