

PERFIL DEL EGRESADO

El egresado de esta carrera certifica el desarrollo de aptitudes y conocimientos para la conducción de procesos comerciales, tanto en la fase operativa como en la de planeamiento.

Es un profesional con capacidad para interpretar las necesidades del consumidor, analizar la competencia, desarrollar el producto más conveniente, seleccionar los canales de distribución adecuados, determinar las estrategias de publicidad para insertarlo en el mercado y controlar la evolución de las ventas.

Acredita competencias que le permiten ser responsable para las funciones directivas de análisis, planeamiento, organización, coordinación y control de la comercialización.

CAMPO OCUPACIONAL

- Analizar y estudiar el mercado.
- Analizar estrategias sobre desarrollo y lanzamiento de productos y servicios.
- Analizar y estudiar políticas de fijación de precios.
- Analizar y estudiar estrategias de publicidad, promoción y desarrollo de canales de distribución de productos y/o servicios.
- Realizar proyectos sobre oportunidad o conveniencia de Mercado.
- Impulsar el posicionamiento de un producto o servicio en el mercado.