



¿QUÉ HACE UN PROFESIONAL DE MARKETING Y GESTIÓN COMERCIAL?

Transforma ideas en resultados. Analiza el mercado, estudia a la competencia y entiende al consumidor para crear planes estratégicos que logren ventas y posicionamiento. Además, lidera la comercialización de productos y servicios, diseña experiencias de compra —online y offline— y asegura que cada inversión se convierta en rentabilidad para la empresa.

CAMPO LABORAL

Retailers

Centros comerciales

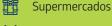
no masivo

Consumo masivo

Salud Turismo



Seguros



Agropecuarias



¿POR QUÉ ESTUDIAR ESTA CARRERA?

Te dará las herramientas para impulsar el crecimiento de cualquier empresa. Aprenderás a generar resultados en un mundo cambiante, convirtiendo los retos en oportunidades. Todas las empresas necesitan vender, y el área comercial es la que **genera los ingresos**. ¡Tu rol será clave para su éxito!

TE BRINDAMOS



Alta especialización

Malla curricular especializada, con docentes con experiencia en el rubro.



Inglés

Incluido en la malla para potenciar tu perfil internacional.



Flexibilidad

En tus horarios académicos y laborales.



Educación Personalizada

Acompañamiento de tutores desde el inicio de clases hasta la inserción laboral.



Google for Education Partner

Clases 100% virtuales a través de las plataformas de Google for Education.



Programa de Empleabilidad

Convenios con +70 empresas para que aprendas en el campo y en el aula.







TÍTULO A NOMBRE DE LA NACIÓN COMO PROFESIONAL TÉCNICO EN GESTIÓN COMERCIAL. **GRADO: BACHILLER TÉCNICO**



CERTIFICADO DE ESPECIALIZACIÓN EN MARKETING OTORGADO POR INLOG



DURACIÓN: 3 AÑOS



LUN-VIE 7:00 PM A 10:45 PM

CICLO 1

- Fundamentos de Marketing y Ventas.
- Fundamentos Contables.
- Fundamentos de Gestión.
- Productividad Digital.
- Matemática 1.
- · Inglés 1.
- Pensamiento Crítico, Ética y Liderazgo.
- Comunicación, redacción laboral y presentaciones profesionales de alto impacto.

CICLO 2

- Comportamiento del Consumidor.
- Gestión de Canales.
- Técnicas de Ventas y Entrenamiento Comercial.
- Estrategias de Fidelización y Retención de Cientes.
- Matemática 2.
- · TIC en Gestión Comercial.
- · Inglés 2.

CERTIFICACIÓN 1:

Organización de Ventas y Estrategias de **Fidelización**

I CICLO 3

- Gestión de Precios y Rentabilidad.
- Marketing de Servicio y Servicio al Cliente.
- · Investigación de Mercados.
- Gestión de Productos y Promociones en Punto de Venta.
- · Marketing Digital.
- Inglés 3.

CICLO 4

- Gestión de Canales y Diseño de Negocios Digitales.
- Administración de la Fuerza de Ventas.
- · Marketing Estratégico.
- Estrategia de E-commerce y Marketplace.
- · Inglés 4.

CERTIFICACIÓN 2:



Supervisión de personal y Gestión de Estrategias de Comercialización

CICLO 5

- Planificación Comercial.
- Gerencia de Proyectos.
- Branding y Gestión de Marcas.
- Marketing Relacional y CRM.
- Organización y Constitución de Empresas.
- · Inglés 5.

CICLO 6

- Gestión por Categorías.
- Negociación y Juego de Negocios.
- · Marketing Intelligence.
- · Proyectos de Innovación.
- · Inglés 6.

CERTIFICACIÓN 3:



Gestión de Ventas

www.inlog.edu.pe +51 933 055 683



informes@inlog.edu.pe













