

Carrera

MARKETING Y GESTIÓN COMERCIAL

100%
virtual

Conecta emociones, inspira decisiones y crea soluciones
que conquistan mercados.

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.

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!

CAMPO LABORAL



Retail y Consumo
Masivo



Moda y Textil



Inmobiliaria y
Construcción



Seguros



Tecnología e
E-commerce



Turismo



Salud



Agropecuarias



Automotriz y
Movilidad



Educación y
Otros

TE BRINDAMOS



Alta especialización

Malla curricular dictada por
docentes con experiencia
en el rubro.



Inglés

Incluido en la malla para
potenciar tu perfil
internacional.



Flexibilidad

En tus horarios
académicos y laborales



Tutoría Permanente

Acompañamiento desde el
inicio de clases hasta tu
inserción laboral.



Google for Education Partner

Clases 100% virtuales a
través de la plataforma
de Google.



Empleabilidad

+70 convenios para impulsar
tu inserción laboral desde el
1er año de estudios.



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

**GRADO:
BACHILLER TÉCNICO**



HASTA 3 CERTIFICADOS DE ESPECIALIZACIÓN:

- **MARKETING**
- **MARKETING DIGITAL & E-COMMERCE**
- **MARKETING INTELLIGENCE Y NEGOCIOS DIGITALES**

**CERTIFICACIÓN OTORGADA POR INLOG
(LA PRIMERA ES SIN COSTO)**



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



**DURACIÓN:
3 AÑOS**

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**

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

