



TÉCNICO SUPERIOR EJECUTIVO DE MARKETING

ÍNDICE

1

Propuesta académica
del Técnico Superior en
Ejecutivo de Marketing

2

Objetivos

3

Perfil del Egresado

4

PENSUM



TÉCNICO SUPERIOR EJECUTIVO DE MARKETING

El Técnico Superior Ejecutivo de Marketing es un programa orientado a formar profesionales técnicos capaces de comprender el comportamiento del mercado, identificar oportunidades comerciales y apoyar el diseño, ejecución y seguimiento de estrategias de marketing para productos, servicios, marcas y organizaciones.

Durante su formación, el estudiante desarrollará competencias en investigación de mercados, marketing digital, ventas, gestión de marcas, comunicación comercial, servicio al cliente, análisis del consumidor y uso de herramientas tecnológicas para la toma de decisiones.





OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1

Formación aplicada en marketing, ventas y comunicación comercial.

2

Enfoque en herramientas digitales y análisis de datos.

3

Desarrollo de competencias en investigación de mercados y comportamiento del consumidor.

4

Orientación a resultados, servicio al cliente y gestión de marcas.

Vinculación con necesidades reales de empresas y emprendimientos.

5

Posibilidad de continuidad académica hacia la Licenciatura en Mercadeo o programas afines.

6

PERFIL DEL EGRESADO

El egresado será un profesional técnico con capacidad para apoyar el diseño, ejecución y seguimiento de estrategias de marketing en organizaciones de distintos sectores. Podrá participar en procesos de investigación de mercados, ventas, promoción, gestión de marcas, comunicación comercial, marketing digital y servicio al cliente.

Perfil de ingreso del estudiante: el programa está dirigido a bachilleres, jóvenes, adultos y emprendedores interesados en desarrollar competencias en marketing, comercialización, ventas, comunicación, gestión de clientes y análisis del mercado.

Es una opción atractiva para personas creativas, comunicativas, orientadas al cliente, interesadas en las tendencias digitales, el comportamiento del consumidor, la innovación comercial y el crecimiento de las organizaciones.

DESTREZAS QUE TENDRÁ EL EGRESADO AL CULMINAR

- Apoyar la planificación y ejecución de estrategias de marketing.
- Analizar información del mercado y del consumidor.
- Participar en investigaciones de mercado.
- Colaborar en campañas de comunicación comercial.
- Gestionar acciones básicas de marketing digital.

- Apoyar procesos de ventas y fidelización.
- Utilizar herramientas tecnológicas para análisis y seguimiento.
- Contribuir a la gestión de marcas, productos o servicios.
- Trabajar en equipo y comunicarse de manera efectiva.
- Actuar con ética, responsabilidad social y orientación a resultados.



COMPETENCIAS PROFESIONALIZANTES

- Planificación operativa de marketing.
- Investigación de mercados aplicada.
- Análisis del consumidor.
- Marketing digital y redes sociales.
- Gestión comercial y ventas.
- Servicio al cliente y fidelización.
- Comunicación comercial.
- Gestión de marca y posicionamiento.
- Análisis de datos para decisiones de marketing.

- Negociación y orientación a resultados.
- Creatividad e innovación aplicada.
- Trabajo en equipo y comunicación efectiva



CUATRIMESTRES	CÓDIGO	ASIGNATURA	CRÉDITO	PRE-REQUISITO
---------------	--------	------------	---------	---------------

1^{er}

ENG000	Fundamentos de Inglés (I Y II)	0	
SOC030	Orientación Universitaria	2	
MAT010	Matemática Básica Universitaria	3	
ESP101	Análisis de Textos Discursivos	3	
INF005	Informática Aplicada a los Negocios	5	

2^{do}

ENG003	Inglés III	0	ENG000
ESP106	Redacción de Textos Discursivos I	3	ESP101
ADM103	Fundamentos de Administración	3	
ART210	Pensamiento Creativo	3	
MER101	Mercadotecnia I	3	
CON091	Contabilidad I	5	INF005/MAT010

3^{er}

ENG004	Inglés IV	0	
ESP107	Redacción de Textos Discursivos II	3	ESP106
CON219	Costos Productos y Servicios I	5	CON091
SOC253	Metodología y Técnicas de Investigación	4	
ART452	Fundamentos de Publicidad y Relaciones Públicas	3	

4^{to}

ENG005	Inglés V	0	ENG004
SOC031	Ética Profesional	3	
MER440	Mercadotecnia Relacional-Social	3	
ECO101	Economía I	3	
PRÁCTICA PROFESIONAL MÓDULO 1			
TSM401	Marketing Aplicado	4	MER101
TSM403	Experiencia del Consumidor	4	MER101

	CUATRIMESTRES	CÓDIGO	ASIGNATURA	CRÉDITO	PRE-REQUISITO
5 ^{to}		ENG006	Inglés VI	0	ENG005
		DER010	Educación Constitucional	3	
		ADM540	Liderazgo y Habilidades Directivas	3	
		DER011	Derecho Comercial	3	
		MER147	Mercadotecnia Internacional	3	
		PRÁCTICA PROFESIONAL MÓDULO 2			
		TSM501	Inteligencia Comercial	4	TSM401/TSM403
		TSM503	Estrategia de Precios y Tácticas de Valor	4	TSM401/TSM403
6 ^{to}		TSM600	Proyecto Final	3	84% de los créditos aprobados
		TSM603	Estrategias de Ventas	4	TSM501
		TSM605	Estrategias de Canales de Distribución	4	TSM503
		IDI080	Inglés para Negocios I	3	ENG006

TÉCNICO SUPERIOR EJECUTIVO DE MARKETING

TOTAL GENERAL DE CRÉDITOS: **96** • TÍTULO: **TÉCNICO SUPERIOR EJECUTIVO DE MARKETING**
ESTE PROGRAMA TIENE UNA DURACIÓN DE **6 CUATRIMESTRES**.



UNAPEC
UNIVERSIDAD APEC



Este Técnico Superior pertenece a la
Facultad de Negocios
Edif. 2, 1er piso
Campus Principal, Dr. Nicolás Pichardo
(809) 686-0021, Ext. 2431,2392,2261

www.unapec.edu.do

