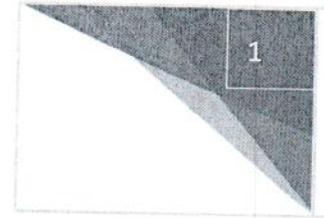




UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE LA BABICORA



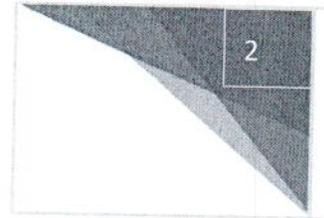
PLAN ESTRATÉGICO



**Técnico Superior Universitario en
Desarrollo de Negocios área
Mercadotecnia**



SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
GOBIERNO DEL ESTADO DE CHIHUAHUA
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA
DE LA BABICORA CLAVE INEUTRO01
ÁREA ACADÉMICA



Formamos TSU en Desarrollo de Negocios Área Mercadotecnia, capaces de adaptarse a nuevas situaciones y transferir sus conocimientos siempre comprometidos con el desarrollo sustentable de la sociedad y el entorno, contribuyendo en la competitividad y posicionamiento nacional e internacional de las organizaciones.



Ser un programa educativo reconocido por la formación de profesionales en Desarrollo de Negocios Área Mercadotecnia, posicionándose en el sector empresarial, social y académico a nivel nacional e internacional.

- Trabajo en equipo
- Solidaridad
- Responsabilidad



SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
GOBIERNO DEL ESTADO DE CHIHUAHUA
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA
DE LA BABICORA CLAVE DEUTOM001
ÁREA DE ADMINISTRACIÓN

Objetivos del Programa

Formar TSU en Desarrollo de Negocios Área Mercadotecnia capaces de desempeñarse de manera óptima y con actitud de liderazgo en el proceso de comercialización de productos y servicios, así como del desarrollo e implementación de planes estratégicos de mercadotecnia, contribuyendo en la competitividad y posicionamiento nacional e internacional de las organizaciones.

Objetivos alineados al PIDE 2017-2021

- Detectar nichos de oportunidad para el desarrollo y consolidación de la Institución, con base en la evaluación de los resultados obtenidos de los procesos operados durante el ejercicio anterior y el análisis de los resultados de los indicadores de capacidad y competitividad académica.
- Guiar las acciones de las diversas áreas de la Universidad a fin de establecer un programa de desarrollo para cada programa institucional y educativo, orientado a la mejora continua, consolidación y aseguramiento de la calidad de los mismos.
- Optimizar los recursos materiales, financieros y humanos disponibles, para consolidar el desarrollo de la Universidad bajo estándares de calidad, eficiencia, eficacia, economía, transparencia, rendición de cuentas y salud financiera.
- Mejorar la calidad de los servicios de docencia, generación y aplicación pertinente del conocimiento, difusión y extensión, planeación, administración, servicios escolares y atención a la demanda, así como desarrollar programas permanentes de vinculación con el sector productivo, de servicios y social, que proporcionen a la comunidad estudiantil, las herramientas necesarias para su formación integral.
- Establecer mecanismos de planeación estratégica conjuntamente con todas las áreas que integran la Universidad, apoyados en procesos permanentes de control y evaluación, que permitan replantear estrategias, acciones y metas en el Programa Anual de Operación, para alcanzar los objetivos definidos en el PIDE;
- Establecer bases sólidas y sistematizadas para garantizar la mejora continua, así como el desarrollo y consolidación de la Institución.
- Establecer estrategias de innovación con la finalidad de transformar los modelos educativos, aprovechar las nuevas tecnologías de la información, ampliar las oportunidades de movilidad estudiantil e impulsar la internacionalización de la Educación Superior.
- Promover las acciones encaminadas a la inclusión, equidad de género, la no discriminación y al aseguramiento de espacios educativos libres de violencia.

Jus D.

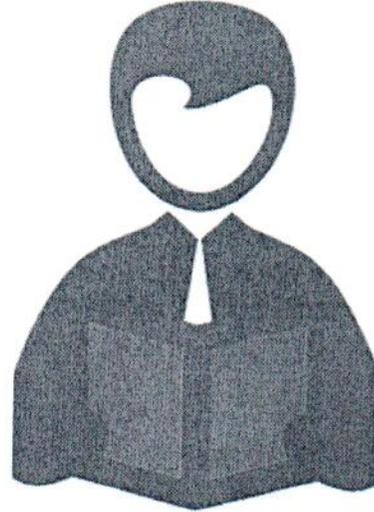
SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
GOBIERNO DEL ESTADO DE QUINTANA ROO
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA
DE LA BABICORA CLAVE ACADÉMICA
ÁREA ACADÉMICA

Jus D.

Perfil de Ingreso

El aspirante:

- Proviene de preparatoria, bachillerato o afín, deseable en área Económico Administrativo y/o Físico Matemático.
- Tiene interés por las ventas; el servicio y atención al cliente; así como por estrategias comerciales de empresas nacionales e internacionales.
- Muestra interés y habilidad por las relaciones interpersonales, ventas, servicio al cliente, compras y almacén.
- Tiene disposición por generar estrategias de mercadotecnia en las empresas que lo requieran.
- Preferentemente cuenta con habilidades de negociación, creatividad y trabajo por objetivos.
- Es extrovertido y tiene facilidad de palabra.



Perfil de Egreso

El/la TSU en Desarrollo de Negocios área **Mercadotecnia** es un profesional con destrezas y actitudes que le permiten adaptarse a nuevas situaciones y transferir sus conocimientos sobre la administración del proceso de comercialización de productos y servicios, así como del desarrollo e implementación de planes estratégicos de mercadotecnia, esto con la intención de contribuir en la competitividad y posicionamiento nacional e internacional de las organizaciones donde se desempeñe.

Jus D.

SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
GOBIERNO DEL ESTADO DE CHIHUAHUA
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA
DE LA BABICORA CLAVE 09UT0001
ÁREA ACADÉMICA

Jus D.

Competencias

Las competencias profesionales son las destrezas y actitudes que permiten al Técnico Superior Universitario desarrollar actividades en su área profesional, adaptarse a nuevas situaciones, así como transferir, si es necesario, sus conocimientos, habilidades y actitudes a áreas profesionales próximas.

- *Actuar con valores y actitudes proactivas de excelencia en su desarrollo personal, social y organizacional, en armonía con su medio ambiente para desarrollar su potencial personal, social, y organizacional.*
- *Comunicar sentimientos, pensamientos, conocimientos, experiencias, ideas, reflexiones, opiniones, a través de expresiones sencillas y de uso común, en forma productiva y receptiva en el idioma inglés de acuerdo al nivel A2, usuario básico, del Marco de Referencia Europeo para contribuir en el desempeño de sus funciones en su entorno laboral, social y personal.*
- *Comunicar sentimientos, pensamientos, conocimientos, experiencias, ideas, reflexiones y opiniones, de forma clara y detallada, sobre temas concretos y abstractos en su contexto profesional y sociocultural en el idioma inglés de acuerdo al nivel B2, usuario independiente, del Marco de Referencia Europeo, para fundamentar y proponer mejoras en las organizaciones y contribuir responsablemente al desarrollo sociocultural.*

Competencias Genéricas

SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
GOBIERNO DEL ESTADO DE CHIHUAHUA
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA
DE LA BABICORA CLAVE (BUTB) 001
ÁREA ACADÉMICA

José D.

[Signature]

[Signature]

[Signature]

Competencias Específicas:

1. Administrar el proceso de comercialización de productos y servicios a partir del diagnóstico de mercado, estrategias de venta y herramientas administrativas, con la finalidad de satisfacer las necesidades del cliente, para contribuir a la competitividad y posicionamiento nacional e internacional de la organización.

- 1.1. Detectar oportunidades comerciales mediante la inteligencia de mercados, herramientas presupuestales, así como análisis financieros y de ventajas competitivas, para proponer proyectos de negocios nacionales e internacionales

- 1.2. Gestionar el proceso de venta a través de la aplicación de técnicas de venta, métodos de trabajo, así como herramientas administrativas y financieras, para el logro de los objetivos organizacionales.



2. Desarrollar e implementar planes estratégicos de mercadotecnia a partir del análisis situacional del entorno, la mezcla de mercadotecnia, las políticas internas y la normatividad vigente, para contribuir al logro de los objetivos organizacionales y a una posición competitiva en el ámbito nacional e internacional.

- 2.1. Determinar la mezcla de mercadotecnia mediante la descripción, creación y ajuste de las variables comerciales, para generar estrategias de mercado nacionales e internacionales

- 2.2. Desarrollar el plan estratégico de mercadotecnia considerando la normatividad vigente, el estudio situacional del entorno y las estrategias de la mezcla de mercadotecnia para el logro de los objetivos comerciales nacionales e internacionales.

SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
GOBIERNO DEL ESTADO DE CHIHUAHUA
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA
DE LA BABICORA CLAVE MENTON
ÁREA ACADÉMICA

Jus D.

Jus D.

Ocupaciones Profesionales

El Técnico Superior Universitario en Desarrollo de Negocios Área Mercadotecnia podrá desempeñarse como:

- Asesor independiente para PyMES.
- Emprendedor
- Supervisor, Coordinador, Jefe de oficina o Asistente en las áreas de:
 - Ventas y servicio
 - Mercadotecnia
 - Promoción y Publicidad
 - Comunicación y Relaciones Públicas
 - Administración
 - Servicio a clientes
 - Comercio Internacional
 - Distribución e investigación de Mercados.
 - Almacén

El Técnico Superior Universitario en Desarrollo de Negocios Área Mercadotecnia podrá desenvolverse en:

- Empresas públicas y privadas del sector industrial, comercial y de servicios.
- Agencias de Publicidad
- Agencias de investigación de Mercados
- Instituciones y organismos públicos.
- Organizaciones no gubernamentales.
- Actividades de consultoría
- Su propia empresa.

Escenarios de Actuación



SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
GOBIERNO DEL ESTADO DE CHIHUAHUA
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA
DE LA BABICORA CLAVE DESUT0001
ÁREA MERCADOTECNIA

Luis D.

J. R.

A

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

PLAN DE ESTUDIOS

TSU EN DESARROLLO DE NEGOCIOS ÁREA MERCADOTECNIA

Primero

Matemáticas
Administración
Informática I
Economía
Mercadotecnia
Inglés I
Expresión Oral y Escrita I
Formación Sociocultural I

Segundo

Estadística
Contabilidad
Informática II
Planeación Estratégica
Sistema de Investigación de Mercados I
Ventas
Inglés II
Formación Sociocultural II

Tercero

Calidad
Gestión de Proyectos
Legislación Comercial
Sistemas de Investigación de Mercados II
Integradora I
Estrategias de Producto
Inglés III
Formación Sociocultural III

Cuarto

Diseño Gráfico
Logística y Distribución
Comportamiento del Consumidor
Estrategias de Precio
Mezcla Promocional I
Metodología de la Investigación
Inglés IV
Formación Sociocultural IV

Quinto

Mercadotecnia Internacional
Mezcla Promocional II
Mercadotecnia Digital
Mercadotecnia Estratégica
Integradora II
Inglés V
Expresión Oral y Escrita II

Sexto

ESTADÍAS



Luis D.