

**Oferta vigente del Sistema de Educación Superior del Ecuador:**

Impresión realizada el: 14-07-2022

**Detalle de la carrera**

**IES:** INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO RUMIÑAHUI ISTER  
**Siglas:** SIN DATOS  
**Código sniese:** 2198  
**Tipo de financiamiento:** PARTICULAR AUTOFINANCIADA  
**Sitio web:** SIN DATOS  
**Tipo de IES:** ISTT

**Estado de la carrera:** VIGENTE  
**Tipo de carrera:** TÉCNICO SUPERIOR  
**Campo amplio:** ADMINISTRACIÓN  
**Campo específico:** EDUCACIÓN COMERCIAL Y ADMINISTRACIÓN  
**Campo detallado:** MERCADOTECNIA Y PUBLICIDAD  
**Programa:** TÉCNICO SUPERIOR EN MARKETING DIGITAL Y VENTAS  
**Título que otorga:** TÉCNICO/A SUPERIOR EN MARKETING DIGITAL Y VENTAS  
**Codificación:** 2198-540414M01-L-1705  
**Lugar de ejecución:** SEDE MATRIZ  
**Provincia:** PICHINCHA  
**Cantón:** RUMIÑAHUI  
**Ciudad:** RUMIÑAHUI  
**Duración:** 2  
**Periodo académico:** ORDINARIO  
**Semanas de periodo académico:**16  
**Modalidad:** EN LÍNEA  
**Valor de la matrícula:** \$ 50,00  
**Valor del arancel:** \$ 540,00  
**N° de resolución del CES:** RPC-SO-18-NO.484-2021  
**Estado actual:** APROBADO POR EL CES  
**Fecha de aprobación:** 2021-08-18  
**Año de aprobación:** 2021  
**Años de vigencia:** 5 años.  
**Vigente hasta:** 2026-08-18  
**N° de cohortes:** 2

**Convenio con otras entidades:**  
- LINUX.COM.EC  
- BELSSANTE DEL ECUADOR  
- CLUB DE GOLF LOS CERROS  
- AVALE ESPAÑA  
- TECNICAT

**N° de horas:** 1.440 Horas.



**Oferta vigente del Sistema de Educación Superior del Ecuador:**

Impresión realizada el: 14-07-2022



**Detalle de la carrera**

**Requisitos de ingreso:**

POSEER TÍTULO DE BACHILLER O SU EQUIVALENTE, DE CONFORMIDAD CON LA LEY.

- FOTOCOPIA DE CÉDULA DE CIUDADANÍA
- FOTOCOPIA DE CERTIFICADO DE VOTACIÓN
- SOLICITUD DE INGRESO
- EN CASO DE HABER OBTENIDO TÍTULO DE BACHILLER EN EL EXTRANJERO, DEBERÁ SER RECONOCIDO O EQUIPARADO POR EL MINISTERIO DE EDUCACIÓN.

**Objetivo general:**

FORMAR TEÓRICA Y PROCEDIMENTALMENTE TÉCNICOS SUPERIORES EN EL USO DE DIFERENTES HERRAMIENTAS DIGITALES QUE LES PERMITA EL DESARROLLO Y LA APLICACIÓN DE ESTRATEGIAS PARA DISEÑAR NEGOCIOS VIRTUALES ENFOCADOS EN LA OPTIMIZACIÓN E INCREMENTO POSITIVO DE LOS RESULTADOS EN LAS VENTAS.

**Perfil de ingreso:**

EL ASPIRANTE A INGRESAR A LA CARRERA DE TÉCNICO SUPERIOR EN MARKETING DIGITAL Y VENTAS DEBERÁ CUMPLIR CON EL SIGUIENTE PERFIL:

- PENSAR, RAZONAR, ANALIZAR Y ARGUMENTAR DE MANERA LÓGICA, CRÍTICA Y CREATIVA.
- PLANIFICAR, RESOLVER PROBLEMAS Y TOMAR DECISIONES.
- COMPRENDER Y UTILIZAR EL LENGUAJE (ORAL Y ESCRITO) PARA COMUNICARSE Y APRENDER.
- RAZONAR NUMÉRICAMENTE, CONOCER Y UTILIZAR LA MATEMÁTICA Y LA ESTADÍSTICA PARA LA FORMULACIÓN, ANÁLISIS Y SOLUCIÓN DE PROBLEMAS TEÓRICOS Y PRÁCTICOS.
- UTILIZAR HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS Y MEDIOS TALES COMO LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN (TIC) PARA COMPRENDER LA REALIDAD CIRCUNDANTE,
- TENER DISPOSICIÓN A TRABAJAR EN GRUPO Y RESOLVER CONFLICTOS DE MANERA PACÍFICA Y RAZONABLE.
- ACCEDER A LA INFORMACIÓN DISPONIBLE DE MANERA CRÍTICA; INVESTIGAR, APRENDER, ANALIZAR, EXPERIMENTAR, REVISAR, AUTOCRITICARSE Y AUTOCORREGIRSE PARA CONTINUAR APRENDIENDO SIN NECESIDAD DE DIRECTRICES EXTERNAS.
- RESPONSABILIDAD, HONESTIDAD Y COMPROMISO EN SU DESEMPEÑO.
- USO DE CRÍTICA CONSTRUCTIVA Y APLICACIÓN DE ÉTICA PROFESIONAL EN EL ENTORNO DE TRABAJO.
- DESEMPEÑO EN ACTIVIDADES PRÁCTICAS DE MENOR A MAYOR COMPLEJIDAD.

**Perfil de egreso:**

¿QUÉ RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y COMPETENCIAS PROFESIONALES SON NECESARIAS PARA EL FUTURO DESEMPEÑO PROFESIONAL?

- GESTIONAR EL PROCESO DE MARKETING DIGITAL PARA CREAR PROPUESTAS DE VALOR QUE COADYUVEN AL AUMENTO DE LA COMPETITIVIDAD DEL EMPRENDIMIENTO/EMPRESA, EN CONGRUENCIA CON LOS INDICADORES Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIO, NECESIDADES DEL USUARIO Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES.
- APLICAR HERRAMIENTAS DE MARKETING DIGITAL PARA LA ELABORACIÓN DE CONTENIDO Y MENSAJES, ALINEADOS CON LAS NUEVAS TENDENCIAS DEL MERCADO Y LAS NECESIDADES DE CLIENTE.
- UTILIZAR HERRAMIENTAS Y PLATAFORMAS DIGITALES PARA ESTABLECER UNA CORRECTA COMUNICACIÓN ENTRE CLIENTES Y USUARIOS.
- REDACTAR CORRECTAMENTE CONTENIDO DE TIPO DIGITAL Y GENERACIÓN DE MATERIAL AUDIOVISUAL PARA PLATAFORMAS ONLINE.
- DESARROLLAR ACTIVIDADES EN EL ENTORNO TECNOLÓGICO PARA DIAGNOSTICAR, PLANIFICAR Y EJECUTAR PLANES DE NEGOCIO Y MARKETING DIGITAL QUE PERMITAN UNA OPTIMIZACIÓN DE LOS RESULTADOS.

¿QUÉ RESULTADOS DE APRENDIZAJE RELACIONADOS CON EL MANEJO DE MÉTODOS, METODOLOGÍAS, MODELOS, PROTOCOLOS, PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS DE CARÁCTER PROFESIONAL E INVESTIGATIVO SE GARANTIZARÁN EN LA IMPLEMENTACIÓN DE LA CARRERA/PROGRAMA?

- DESARROLLAR LA IMPLEMENTACIÓN DE ESTRATEGIAS DE MARKETING, USANDO LAS HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS CORRECTAS QUE GARANTICEN RESULTADOS ÓPTIMOS.
- EJECUTAR INVESTIGACIONES DE MERCADO EN EL ÁMBITO DIGITAL, CON EL FIN DE RECOLECTAR LOS DATOS NECESARIOS PARA LA CONSTRUCCIÓN DE PLANES DE NEGOCIO Y MARKETING CORRECTAMENTE ORIENTADOS.
- MANEJAR HERRAMIENTAS DIGITALES PARA APOYAR EL PROCESO DE CREACIÓN DE CONTENIDO ORIGINAL Y ADECUADO A LAS NECESIDADES DE LOS USUARIOS. ¿CÓMO CONTRIBUIRÁ EL FUTURO PROFESIONAL AL MEJORAMIENTO DE LA CALIDAD DE VIDA, EL MEDIO AMBIENTE, EL DESARROLLO PRODUCTIVO Y LA PRESERVACIÓN, DIFUSIÓN Y ENRIQUECIMIENTO DE LAS CULTURAS Y SABERES?
- INTEGRA EQUIPOS DE TRABAJO MULTI E INTER DISCIPLINARIOS PARA RESOLVER PROBLEMAS PROPIOS DE LA

PROFESIÓN CON: PERTINENCIA, ÉTICA, HONESTIDAD, SOLVENCIA, CONCIENCIA CRÍTICA EN EL CUIDADO DEL MEDIO AMBIENTE Y RESPONSABILIDAD SOCIAL.

¿CUÁLES SON LOS VALORES Y LOS PRINCIPIOS, EN EL MARCO DE UN ENFOQUE DE DERECHOS, IGUALDAD E INTERCULTURALIDAD Y PENSAMIENTO UNIVERSAL, CRÍTICO Y CREATIVO, QUE SE PROMOVERÁN EN LA FORMACIÓN PROFESIONAL QUE OFRECE LA CARRERA?

- APLICAR SUS CONOCIMIENTOS Y PRINCIPIOS ÉTICOS DE LA PROFESIÓN EN SUS ACTIVIDADES PROFESIONALES.
- GENERAR ESPACIOS DE DIÁLOGO QUE PERMITA UN ENFOQUE DE DERECHOS, SIN DISCRIMINACIÓN, EQUITATIVO FOMENTANDO LOS EQUIPOS DE TRABAJO ACORDE A DICHOS PARÁMETROS.

**Objeto de estudio:**

EL TÉCNICO SUPERIOR EN MARKETING DIGITAL Y VENTAS SERÁ UN PROFESIONAL FORMADO PROCEDIMENTALMENTE, CON ALTOS VALORES ÉTICOS, Y CAPAZ DE CONTRIBUIR A EMPRENDIMIENTOS, EMPRESAS, INSTITUCIONES O CLIENTES EN GENERAL; EN EL DISEÑO, DESARROLLO DE PLANES, DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MARKETING DIGITAL Y MODELOS DE NEGOCIOS, UTILIZANDO EL ENTORNO TECNOLÓGICO COMO BASE, Y CON UNA PERSPECTIVA GLOBAL QUE LE PERMITA APOYAR LA PROMOCIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS EN LAS PLATAFORMAS DIGITALES DE FORMA EXITOSA. EL OBJETO DE ESTUDIO DE LA CARRERA DE TÉCNICO SUPERIOR EN MARKETING DIGITAL Y VENTAS ES LA ADQUISICIÓN DEL CONOCIMIENTO NECESARIO ACERCA DE LAS PLATAFORMAS DIGITALES, CON EL FIN DE CONVERTIRLAS EN UN MEDIO EFECTIVO PARA DESARROLLAR VENTAS, USANDO ESTRATEGIAS Y METODOLOGÍAS; Y GENERANDO CONTENIDO CREATIVO A LAS EXPECTATIVAS Y NECESIDADES DE LOS USUARIOS.

**Modalidad titulación:**

- EXAMEN DE CARÁCTER COMPLEXIVO.
- DESARROLLO DE UN TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR.