

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

Impresión realizada el: 14-07-2022

**Detalle de la carrera**

IES: INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO ESPÍRITU SANTO
Siglas: TES
Código sniese: 2107
Tipo de financiamiento: PARTICULAR AUTOFINANCIADA
Sitio web: SIN DATOS
Tipo de IES: ISTT

Estado de la carrera: VIGENTE
Tipo de carrera: TECNOLÓGICO SUPERIOR UNIVERSITARIO
Campo amplio: ADMINISTRACIÓN
Campo específico: EDUCACIÓN COMERCIAL Y ADMINISTRACIÓN
Campo detallado: MERCADOTECNIA Y PUBLICIDAD
Programa: DIRECCIÓN DE MARKETING Y GESTIÓN COMERCIAL
Título que otorga: TECNÓLOGO/A SUPERIOR UNIVERSITARIO EN DIRECCIÓN DE MARKETING Y GESTIÓN COMERCIAL
Codificación: 2107-560414C01-H-0901
Lugar de ejecución: SEDE MATRIZ
Provincia: GUAYAS
Cantón: GUAYAQUIL
Ciudad: GUAYAQUIL
Duración: 6
Periodo académico: ORDINARIO
Semanas de periodo académico:16
Modalidad: HÍBRIDA
Valor de la matrícula: \$ 50,00
Valor del arancel: \$ 1.440,00
N° de resolución del CES: RPC-SO-22-NO.549-2021
Estado actual: APROBADO POR EL CES
Fecha de aprobación: 2021-09-15
Año de aprobación: 2021
Años de vigencia: 6 años.
Vigente hasta: 2027-09-15
N° de estudiantes por paralelo: 10 estudiantes.
N° de cohortes: 1
Convenio con otras entidades:
- ECUAVALLAS
- KOALA INSIGHTS
- FOCO INNOVATION & HACKINGLAB
- ILUSTRACIÓN GRÁFICA
N° de horas: 4.320 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.
- COPIA A COLOR DE CÉDULA DE CIUDADANÍA.
- PARTIDA DE NACIMIENTO ORIGINAL.
- COPIA DE CERTIFICADO DE VOTACIÓN.
- RENDIR LA PRUEBA INSTITUCIONAL DE APTITUDES Y/O APROBAR EL SISTEMA DE NIVELACIÓN PRE-INGRESO CON LOS PROCESOS ACADÉMICO DE INGRESO INSTITUCIONAL.
- PRESENTAR COPIA DE PASAPORTE NOTARIADA (ESTUDIANTES EXTRANJEROS).
- ENTREVISTA CON EL DIRECTOR/A DE CARRERA.

Objetivo general:

FORMAR PROFESIONALES, TECNÓLOGOS SUPERIORES UNIVERSITARIOS EN DIRECCIÓN DE MARKETING Y GESTIÓN COMERCIAL DE ALTA CALIDAD, COMPETENTES Y COMPETITIVOS QUE IMPULSEN ESTRATEGIAS COMERCIALES E INNOVADORAS EN ENTORNOS FÍSICOS Y VIRTUALES, COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y EN CADA UNA DE SUS ÁREAS, EMPRENDEDORES, CRÍTICOS, OBJETIVOS, CREATIVOS, ENTUSIASTAS, SOCIALMENTE RESPONSABLES CON HABILIDAD GERENCIA Y PRODUCTIVA, CONDUCTA ÉTICA Y DISPUESTOS A CONTRIBUIR A LOS DESAFÍOS DEL MERCADO Y SU ENTORNO GLOBALIZADO, COMPROMETIDOS CON EL DESARROLLO DEL PAÍS.

Perfil de egreso:

¿QUÉ RESULTADOS DE APRENDIZAJE RELATIVOS A HORIZONTES EPISTEMOLÓGICOS, CAPACIDADES COGNITIVAS Y COMPETENCIAS INVESTIGATIVAS SON NECESARIOS PARA EL FUTURO EJERCICIO DEL PROFESIONAL?

- COMPRENDER Y DOMINAR LAS TÉCNICAS DE VENTAS BASADOS EN LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y ACTITUDES
- DESEMPEÑAR LA FUNCIÓN DE VENTAS, CONSULTOR / ASESOR EN LAS ÁREAS DE VENTAS, GERENCIA DE VENTAS, DISTRIBUCIÓN, ÁREA DE MERCADEO COMPARTIDO (TRADE MARKETING), LOGÍSTICA Y OPERACIONES DE VENTAS.
- DEMOSTRAR HABILIDADES DE COACHING, NEGOCIADOR DE PRESUPUESTO Y LIDERAZGO
- PLANIFICAR, EJECUTAR Y ANALIZAR LOS PLANES ESTRATÉGICOS DEL ÁREA DE VENTAS.

¿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, EJECUTAR, IMPLEMENTAR Y GESTIONAR EL PLAN DE MARKETING CON ENFOQUE ESTRATÉGICO UTILIZANDO LAS HERRAMIENTAS ADECUADAS.
- UTILIZAR MÉTODOS Y TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS IDENTIFICANDO OPORTUNIDADES DE NEGOCIO PARA DESARROLLAR.
- ADMINISTRAR LA RELACIÓN CON LOS CLIENTES, PROVEEDORES Y MEDIOS DE COMUNICACIÓN.
- DISEÑAR, SUPERVISAR Y REALIZAR LANZAMIENTO DE NUEVOS PRODUCTOS.
- ELABORAR PROCESOS Y ACTIVIDADES RELACIONADAS CON POLÍTICAS DE PUBLICIDAD, DISTRIBUCIÓN, PRECIOS Y PROMOCIÓN DE PRODUCTOS.
- EMPLEAR TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN EFICAZMENTE Y TRABAJAR EN EQUIPO.
- UTILIZAR DIFERENTES SOLUCIONES TECNOLÓGICAS Y ELEGIR LAS ALTERNATIVAS QUE OPTIMICEN SU DESEMPEÑO .
- EMPRENDER PROYECTOS O NUEVOS RETOS QUE TIENEN UN CARÁCTER INNOVADOR.

¿CÓMO EL FUTURO PROFESIONAL CONTRIBUYE AL MEJORAMIENTO DE LA CALIDAD DE VIDA, EL MEDIO AMBIENTE, EL DESARROLLO PRODUCTIVO Y LA PRESERVACIÓN, DIFUSIÓN Y ENRIQUECIMIENTO DE LAS CULTURAS Y SABERES?

- PRACTICAR VALORES CIUDADANOS, ÉTICOS COMPROMETIDOS CON EL DESARROLLO SOSTENIBLE, CON ENFOQUE SISTÉMICO, PENSAMIENTO ESTRATÉGICO ,INNOVADOR, EMPRENDEDOR Y SER A SU VEZ CAPAZ DE DISEÑAR Y CREAR CONDICIONES PARA MODIFICAR EL AMBIENTE O CREAR NUEVOS ESPACIOS DE ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL.
- ADAPTAR LOS PROCESOS DE GESTIÓN COMERCIAL A LAS NUEVAS TENDENCIAS TECNOLÓGICAS QUE ORIENTAN AL POSICIONAMIENTO DE LA MARCA Y EL PRODUCTO EMPRESARIAL, QUE LE PERMITEN IDENTIFICAR OPORTUNIDADES Y PROYECTOS ORIENTADOS A ENCAUZAR A LAS ORGANIZACIONES EN LA DIRECCIÓN ADECUADA PARA UN CRECIMIENTO Y DIVERSIFICACIÓN CONSTANTE, AJUSTADO AL CONTEXTO Y A LOS OBJETIVOS DEL PND TODA UNA VIDA 2017 2021.
- PROPONER UNA ACTITUD DE RESPETO ANTE LA IDEOLOGÍA DE GÉNERO, CREDO, SABERES Y CULTURAS, PERMITIENDO UNA CONVENCÍA ARMÓNICA DENTRO DELOS ENTORNOS SOCIALES Y LABORALES.

¿CUÁLES SON LOS VALORES Y LOS PRINCIPIOS, EN EL MARCO DEL DIÁLOGO DE SABERES, LA INTERCULTURALIDAD, EL PENSAMIENTO UNIVERSAL, CRÍTICO Y CREATIVO Y EL RESPETO A LOS DERECHOS EN LA EDUCACIÓN SUPERIOR, QUE SE PROMOVERÁN EN LA FORMACIÓN PROFESIONAL QUE OFRECE LA CARRERA/PROGRAMA?

PROPONER EL PENSAMIENTO CRÍTICO, LA EXCELENCIA ACADÉMICA Y LA CONCIENCIA SOCIAL RESPONSABLE, CON UN ENFOQUE INTERCULTURAL CON SÓLIDOS VALORES ÉTICOS Y MORALES, PROCLIVE A LA INVESTIGACIÓN Y EL EMPRENDIMIENTO, Y LA INNOVACIÓN, COMPETITIVO, CAPAZ DE ESTABLECER SOLUCIONES A LAS PROBLEMÁTICAS SOCIALES, HASTA CONDUCIRLOS A SU OPTIMIZACIÓN PRODUCTIVA, QUE PROPENDA HACIA EL MEJORAMIENTO DE LA CALIDAD DE VIDA, ENMARCO DE LOS DERECHOS, IGUALDAD E INTERCULTURALIDAD.

Objeto de estudio:

CON LA CARRERA DE TECNOLOGÍA SUPERIOR UNIVERSITARIA EN DIRECCIÓN DE MARKETING Y GESTIÓN COMERCIAL FORMAMOS JÓVENES PROVENIENTES DEL BACHILLERATO, GRADUADOS DE TÉCNICOS SUPERIORES, TECNÓLOGOS SUPERIORES EN ÁREAS AFINES, ASÍ COMO TRABAJADORES DEL CAMPO DEL MARKETING, VENTAS GESTIÓN COMERCIAL, SIN TITULACIÓN, INTERESADOS EN CONVERTIRSE EN PROFESIONALES TECNÓLOGOS SUPERIORES UNIVERSITARIOS, QUE ENGLOBEN UN CONJUNTO DE ACTIVIDADES Y PROCESOS QUE SON LLEVADOS A CABO PARA CUBRIR DEMANDAS, DESEOS Y NECESIDADES DEL CLIENTE O DE UN GRUPO EMPRESARIAL, A TRAVÉS DE CONOCIMIENTOS EN INTERCAMBIO DE PRODUCTOS, MANEJO DE TERRITORIO Y PERSONAS, CONSTRUYENDO A PLANES Y ESTRATEGIAS CON PRESUPUESTOS ALCANZABLES, ATENDIENDO AL MERCADO Y LOS COMPONENTES DEL SECTOR PRODUCTIVO EN EL CONTEXTO LOCAL, TERRITORIAL Y NACIONAL. LLEVÁNDOLOS A POSICIONAR SU NOMBRE O MARCA EN UN ESTATUS COMPETITIVO AL MERCADO.

Modalidad titulación:

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