

## Marketing y Gestión Comercial (Marketing and Commercial Management)

Resultados de Aprendizaje del Programa por Nivel		Program Learning Outcomes (PLO) by Level	
<b>CP1: Planeación estratégica en marketing</b>		<b>PLO1: Strategic Planning in Marketing</b>	
<b>N1</b>	Conoce las diferentes etapas de un Plan Estratégico de Marketing siguiendo los principios del Marketing moderno, con la finalidad de conocer desde el análisis de la situación de la empresa interna y externa, diagnóstico, objetivos, estrategias, tácticas y control del plan.	<b>L1</b>	Know the different stages of a Strategic Marketing Plan following the principles of modern Marketing, in order to know from the analysis of the situation of the internal and external company, diagnosis, objectives, strategies, tactics and control of the plan.
<b>N2</b>	Usa modelos y herramientas de gestión, considerando metodologías específicas, para proyectar escenarios a corto, mediano y largo plazo.	<b>L2</b>	Use management models and tools, considering specific methodologies, to project short, medium, and long-term scenarios.
<b>N3</b>	Elabora y supervisa el Plan Estratégico de Marketing, generando valor en la empresa y lealtad por parte de los clientes, para cumplir las metas de la organización en los distintos entornos, a nivel regional, nacional y global.	<b>L3</b>	Prepares and supervises the Strategic Marketing Plan, generating value in the company and customer loyalty, to meet the goals of the organization in the different environments, at a regional, national, and global level.
<b>CP2: Gestión de recursos</b>		<b>PLO2: Resource Management</b>	
<b>N1</b>	Reconoce las diferentes teorías económicas y financieras utilizando modelos empresariales y de gestión para tener una visión integral de la empresa.	<b>L1</b>	Recognizes different economic and financial theories using business and management models to have a comprehensive view of the company.
<b>N2</b>	Usa indicadores económicos y financieros, utilizando estados financieros y sistemas de información gerencial, para evaluar la rentabilidad de la empresa.	<b>L2</b>	Uses economic and financial indicators, using financial statements and management information systems, to evaluate the profitability of the company.
<b>N3</b>	Elabora presupuestos comerciales aplicando herramientas financieras y contables para proyectar los estados financieros.	<b>L3</b>	Prepares business budgets by applying financial and accounting tools to project financial statements.
<b>CP3: Estrategias de comunicación</b>		<b>PLO3: Communication Strategies</b>	
<b>N1</b>	Identifica las herramientas comunicativas siguiendo los lineamientos de la empresa para aplicarlos en el plan de comunicaciones de la empresa.	<b>L1</b>	Identify the communication tools following the company's guidelines to apply them in the company's communications plan.
<b>N2</b>	Realiza el plan de comunicaciones de la empresa mediante el diseño del plan, tomando en consideración cada paso del proceso del mismo, desde la identificación del público objetivo, hasta la realización del plan con el fin de transmitir adecuadamente la información a los stakeholders.	<b>L2</b>	Carry out the company's communications plan through the design of the plan, taking into consideration each step of the planning process, from the identification of the target audience to the realization of the plan in order to properly transmit the information to the stakeholders.
<b>N3</b>	Ejecuta el plan estableciendo estrategias de comunicación de la empresa usando la normativa interna de comunicaciones con la finalidad de utilizar la comunicación integrada en el contenido que se transmite en las diversas plataformas.	<b>L3</b>	Executes the plan by establishing the company's communication strategies using the internal communications regulations in order to use the communication integrated in the content that is transmitted on the various platforms.

## Marketing y Gestión Comercial (Marketing and Commercial Management)

Resultados de Aprendizaje del Programa por Nivel		Program Learning Outcomes (PLO) by Level	
<b>CP4: Gestión comercial</b>		<b>PLO4: Commercial Management</b>	
<b>N1</b>	Describe las diferentes técnicas de ventas, siguiendo los principios de la Gestión Comercial, para poder aplicar con su fuerza de ventas, la técnica adecuada en el mercado.	<b>L1</b>	Describe the different sales techniques, following the principles of Commercial Management, in order to be able to apply the appropriate technique in the market with your sales force.
<b>N2</b>	Implementa los controles necesarios, utilizando índices de gestión comercial, para asegurar que su área cumpla los objetivos encomendados.	<b>L2</b>	Implements the necessary controls, using commercial management indices, to ensure that your area meets the entrusted objectives.
<b>N3</b>	Genera y supervisa la estrategia de Ventas, siguiendo los lineamientos del Plan Estratégico de Marketing, para cumplir sus objetivos.	<b>L3</b>	Generates and supervises the Sales strategy, following the guidelines of the Strategic Marketing Plan, to meet its objectives.

**Leyenda:**

CP: Competencias Profesionales

PLO: Program Learning Outcomes

N: Nivel

L: Level