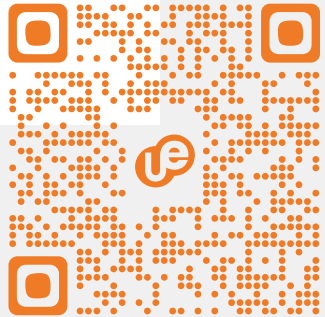




# Uniempresarial

Fundación Universitaria Empresarial

## ¡MATRICÚLATE YA!



**uniempresarial.edu.co**

Cra. 33a # 30 -20 Bogotá - Colombia

admisiones@uniempresarial.edu.co

Celular: (+57) 3107836734



Conocenos más,  
presiona aquí

Síguenos en:  
**@uniempresarial**



# TECNOLOGÍA EN GESTIÓN COMERCIAL

Resolución 10844 del 14 de Jun. 2022 – SNIES 111222



4 semestres  
intensivos  
(2años)



Presencial  
Jornada Diurna  
Jornada Nocturna



Gradúate como  
Tecnólogo en Gestión  
Comercial

## TECNOLOGÍA EN GESTIÓN COMERCIAL



El programa de **Tecnología en Gestión Comercial** de la Fundación Universitaria Empresarial de la **Cámara de Comercio de Bogotá** – Uniempresarial está especialmente diseñado para enfrentar los retos globales y las tendencias actuales del mercado. En un contexto de creciente globalización y constante evolución, la demanda de profesionales altamente capacitados en gestión comercial, con un enfoque en administración y finanzas, es cada vez mayor. Este programa se orienta a desarrollar habilidades clave en ventas y estrategias de enganche, preparando a los estudiantes para contribuir eficazmente a los procesos organizacionales y a enfrentar con **éxito** los desafíos tanto a nivel nacional como internacional.

La Fundación Universitaria Empresarial de la Cámara de Comercio de Bogotá, Uniempresarial, desde su fundación en 2001, se ha consolidado como una Institución de Educación Superior comprometida con la formación de talento humano de alta calidad para el beneficio del sector empresarial de Bogotá, su región y el país. A través de nuestras acciones y procesos, hemos logrado un crecimiento significativo y un sólido fortalecimiento, contribuyendo al desarrollo y la competitividad del entorno empresarial.



**¡RESUELVE DESAFÍOS COMERCIALES CON  
ESTRATEGIA E INNOVACIÓN!**

# REQUISITOS



- Resultados Saber 11°
- Formulario de Inscripción
- Certificado de Afiliación EPS
- Soporte del pago de la Inscripción
- Fotocopia del Documento de Identidad
- Fotocopia del Diploma y Acta de Grado



## Como Técnico en Gestión Comercial podrás:

- Investigar el comportamiento del mercado, identificar tendencias y evaluar la competencia.
- Planificar y ejecutar estrategias de ventas efectivas, incluyendo la identificación de prospectos, negociación y cierre de acuerdos.
- Brindar un servicio al cliente excepcional, resolver problemas y mantener relaciones comerciales sólidas.
- Desarrollar y ejecutar campañas de marketing y promoción, utilizando herramientas digitales y tradicionales.
- Organizar y administrar actividades comerciales, manejar documentos y seguir procesos eficientemente.

**Estas competencias te harán altamente solicitado y capaz de contribuir de manera significativa en diversos sectores.**



# RUTA DE FORMACIÓN

Áreas	Componentes	Ciclo básico								Total de créditos por Área	% del total de créditos
		Periodo 1		Periodo 2		Periodo 3		Periodo 4			
Profesional General	Marketing	Fundamentos de Marketing 48 96 3		Fundamentos de Marketing 32 64 2		Estrategia de producto y precio 32 64 2		Rueda de negocios 32 64 2		15	17,0%
	Económico-Financiero	Análisis microeconómico 32 64 2									
	Data Management					ERP & Data Base Management 32 64 2		Big data y Analítica de datos 32 64 2			
Profesional específica	Materia núcleo y formación empresarial	Inteligencia de mercados 96 48 3	Planeación y estrategia comercial 128 64 4	Práctica empresarial en inteligencia de mercados 0 480 10	Práctica empresarial en planeación y estrategia comercial 0 480 10	Métodos de ventas y negociación 128 64 4	Gestión de ventas 128 64 4	Práctica empresarial Métodos de ventas y negociación 0 480 10	Práctica empresarial en Gestión de ventas 0 480 10	55	62,5%
Formación integral Unipresarial	Socio-Humanístico	VIRTUAL Cátedra Unipresarial 20 76 2		VIRTUAL Entorno Colombiano 20 48 2						16	18,2%
	Básico fundamental	Fundamentos estadísticos para el entorno empresarial 32 64 2									
	Idiomas	English Beginners 20 76 2	Basic English 20 76 2	Elementary English 20 76 2	Preintermediate English 20 76 2						
Electivo (Estudiante/Empresa)								Art. Empresa Electiva libre 32 64 2		2	2,3%
Total créditos académicos		24		24		20		20		88	100%
Total espacios académicos		5	5	2	2	4	4	1	1	24	

Módulos de las materias núcleo				
Formación integral Unipresarial	Inteligencia de mercados (96horas)	Análisis de mercados 32 horas	Comportamiento del consumidor 32 horas	Investigación de mercados 32 horas
	Planeación y estrategia comercial (128horas)	Planeación demanda y estrategia de ventas 64 horas	Ecommerce y Diseño WEB 32 horas	Desarrollo de contenidos 32 horas
	Métodos de ventas y negociación (128horas)	Técnicas de ventas 64 horas	Negociación 32 horas	Venta consultiva y KAM 32 horas
	Gestión de ventas (128horas)	Canales y merchandising 64 horas	Gestión de vendedores y KPI 32 horas	Gestión de cartera 32 horas

- Nombre del espacio académico
- Número de créditos académicos
- Horas de trabajo independiente (TI)
- Horas Acompañamiento directo (AD)