Uniempresarial
Fundación Universitaria Empresarial
de la Cámara de Comercio de Bogotá

Una filial de:
Cámara de Comercio de Bogotá

Estudia

Tecnología en Gestión Comercial

Modalidad: Presencial Dual
Duración: 2 años (4 semestres)
Presencial Snies: 111222
Título: Tecnólogo(a) en Gestión Comercial



Convierte oportunidades en resultados. Desarrolla estrategias comerciales que impulsan el crecimiento de los negocios.

VIGILADA MINEDUCACIÓN

Diferenciales

01 Desarrollarás habilidades en ventas, negociación e inteligencia de mercados.

02 Aprenderás a diseñar estrategias comerciales efectivas.

03 Fortalecerás competencias para comprender clientes, impulsar ventas y contribuir al crecimiento organizacional.

Modelo Dual

Experiencia real en empresas.

Tasa de empleabilidad del 87%*

18 meses de experiencia certificada.

Perfil profesional más competitivo y atractivo.

Estudia

- Combina formación académica y práctica empresarial.
- Aplica tus conocimientos a situaciones del entorno comercial.
- Desarrolla habilidades conectadas con las necesidades reales de las empresas y sus clientes.



Plan de estudios

Tipo de materia

Materia Núcleo | Materia Electiva | Práctica Empresarial | Materia Profesional | Materia Transversal

88
créditos para graduarte

Semestre 1

- Fundamentos de marketing 3
- Contabilidad financiera 2
- Análisis microeconómico 2
- Inteligencia de mercados 3
- Planeación y estrategia comercial 4
- Cátedra Uniempresarial (Virtual) 2
- Entorno Colombiano (Virtual) 2
- Fundamentos estadísticos para el entorno empresarial 2
- Basic English (Virtual) 2
- English Beginners (Virtual) 2

Total créditos 24

Semestre 2

- Práctica empresarial en inteligencia de mercados 10
- Práctica empresarial en planeación y estrategia comercial 10
- Elementary English (Virtual) 2
- Preintermediate English (Virtual) 2

Total créditos 24

Semestre 3

- Estrategia de producto y precio 2
- Rueda de negocios 2
- ERP & Data Base Management 2
- Big data y Analítica de datos 2
- Métodos de ventas y negociación 4
- Gestión de ventas 4
- Ética y responsabilidad social empresarial 2
- Electiva libre 2

Total créditos 20

Semestre 4

- Práctica empresarial Métodos de ventas y negociación 10
- Práctica empresarial en Gestión de ventas 10

Total créditos 20

Perfil del graduado

Estarás preparado para apoyar operaciones comerciales, procesos de venta, negociación y análisis de mercados. Podrás aportar en áreas comerciales, ventas, servicio al cliente y desarrollo de estrategias para fortalecer la relación con los clientes y el crecimiento del negocio.

Podrás desempeñarte en cargos como:

- Asesor comercial.
- Ejecutivo de ventas.
- Gestor comercial.
- Coordinador de ventas.
- Analista de mercados.



Internacionalización

Convenios Internacionales

Conecta tu formación con una visión global.

Uniempresarial cuenta con convenios internacionales y oportunidades de movilidad académica, sujetas a las condiciones y disponibilidad de cada convocatoria.

Valor del programa y financiación

$4.546.000 por semestre

Financiación hasta del 100% de tu **MATRÍCULA**

Precio Vigente 2026

Contáctanos

admisiones@uniempresarial.edu.co +57 314 208 4103

uniempresarial.edu.co

La apertura de los programas está sujeta a un número mínimo de estudiantes. Uniempresarial se reserva el derecho de suspender o aplazar el inicio de cualquiera de los programas, en función de la respuesta que obtenga de los interesados en la convocatoria. Igualmente, se reserva el derecho a realizar modificaciones en el plan de estudios, el enfoque metodológico y el claustro docente.