

MALLA CURRICULAR

CICLO 1

- ▶ Análisis del Entorno Competitivo y Comercial
- ▶ Tendencias de Mercado
- ▶ Diseño de Estudios de Mercado
- ▶ Segmentación de Clientes
- ▶ Habilidades Matemáticas.
- ▶ Interpretación y Producción de Textos.

MÓDULO

01

CICLO 2

- ▶ Técnicas de Recolección de Datos
- ▶ Análisis e Interpretación de Datos de Mercado
- ▶ Análisis del Consumidor
- ▶ Insights y Reportes Comerciales
- ▶ Comunicación Básica en Inglés
- ▶ Herramientas Informáticas

Certificación Modular MINEDU: Análisis del Mercado y Entorno Comercial

CICLO 3

- ▶ Evaluación Comercial de Productos y Servicios
- ▶ Comportamiento del Consumidor
- ▶ Diseño de Propuesta de Valor Comercial
- ▶ Desarrollo de Productos y Servicios Innovadores
- ▶ Cultura Ambiental

MÓDULO

02

CICLO 4

- ▶ Ejecución de Estrategias de Marketing
- ▶ Innovación Comercial
- ▶ Gestión del Ciclo de Vida del Producto
- ▶ Regulación y Normativa Comercial
- ▶ Comunicación Avanzada en Inglés
- ▶ Estrategias de Resolución de Problemas

Certificación Modular MINEDU: Ejecución de Estrategias de Producto y Servicio

CICLO 5

- ▶ Gestión de Canales de Venta y Distribución
- ▶ Gestión del Marketing Mix Estratégico
- ▶ Estrategias de Promoción Comercial
- ▶ Estrategias de Precios y Rentabilidad
- ▶ Comportamiento Ético

MÓDULO

03

CICLO 6

- ▶ Gestión de la Ejecución Comercial
- ▶ Análisis e Indicadores de Ventas Optimización de Estrategias Comerciales
- ▶ Decisiones Estratégicas Comerciales
- ▶ Comportamiento Ético
- ▶ Plan de Negocios e Innovación

Certificación Modular MINEDU: Gestión del Marketing Mix



Al finalizar, los estudiantes obtendrán:

- Grado de Bachiller Técnico.
- Título a nombre de la Nación.

Perfil del Egresado

El egresado del Programa de Marketing está capacitado para:

- ✓ Analizar el mercado, de acuerdo con las variables del entorno del negocio, público objetivo y recursos disponibles.
- ✓ Ejecutar las estrategias del desarrollo del producto y/o servicio, en función a los objetivos de la empresa y teniendo en cuenta normativa vigente.
- ✓ Gestionar las estrategias de comercialización (precio, plaza y promoción), en función a los objetivos de la empresa, características del producto y/o servicio y del mercado, teniendo en cuenta la normativa vigente.
- ✓ Planificar, ejecutar y optimizar estrategias de marketing digital y gestión de contenidos para mejorar la visibilidad de la marca.
- ✓ Diseñar y evaluar campañas publicitarias y de comunicación integrada de marketing, seleccionando los canales óptimos (medios tradicionales y digitales).

¿DÓNDE PODRÁS TRABAJAR?



AGENCIAS DE MARKETING DIGITAL Y PUBLICIDAD



EMPRESAS COMERCIALES



INVESTIGACIÓN DE MERCADO



STARTUPS Y NEGOCIOS DE COMERCIO ELECTRÓNICO

¿Por qué estudiar en el Instituto Sergio Bernales García?



PLATAFORMAS VIRTUALES

Utilizarás siempre las plataformas digitales de Microsoft 365, Q10 y la biblioteca virtual propia.



DPT. DE EMPLEABILIDAD

Convenios laborales y de EFSRT con más de 100 empresas.



INFRAESTRUCTURA

Contamos con laboratorios especializados.



SEGURO MÉDICO

Convenio con El Centro Médico El Divino Protector en Cañete y Clínica Monte Sinaí en Lima.



CERTIFICADOS MODULARES

Obtendrás certificaciones que potencien tu C.V. desde el primer ciclo de estudios.



ACTUALIZACIÓN ACADEMICA CONTINUA

Te brindamos Seminarios, Simposios, Talleres y Programas de actualización, Capacitación y Especialización.



FACILIDADES DE PAGO

Planes de pago accesibles y flexibles que se adaptan a tu presupuesto.

CONOCE NUESTRO INSTITUTO



TALLERES DE ACTIVIDADES FARMACÉUTICAS



LABORATORIOS MULTIFUNCIONALES



LABORATORIOS DE CÓMPUTO



LABORATORIOS DE TERAPIA FÍSICA Y REHABILITACIÓN



LABORATORIOS DE PRIMEROS AUXILIOS Y ATENCIÓN PRIMARIA



LABORATORIOS DE CIENCIAS BÁSICAS Y DE FARMACIA

CONOCE NUESTRAS ÁREAS



LOZA DEPORTIVA



PABELLONES



ÁREAS VERDES



CAFETERIA



ÁREAS DE ESPARCIMIENTO