

MARKETING

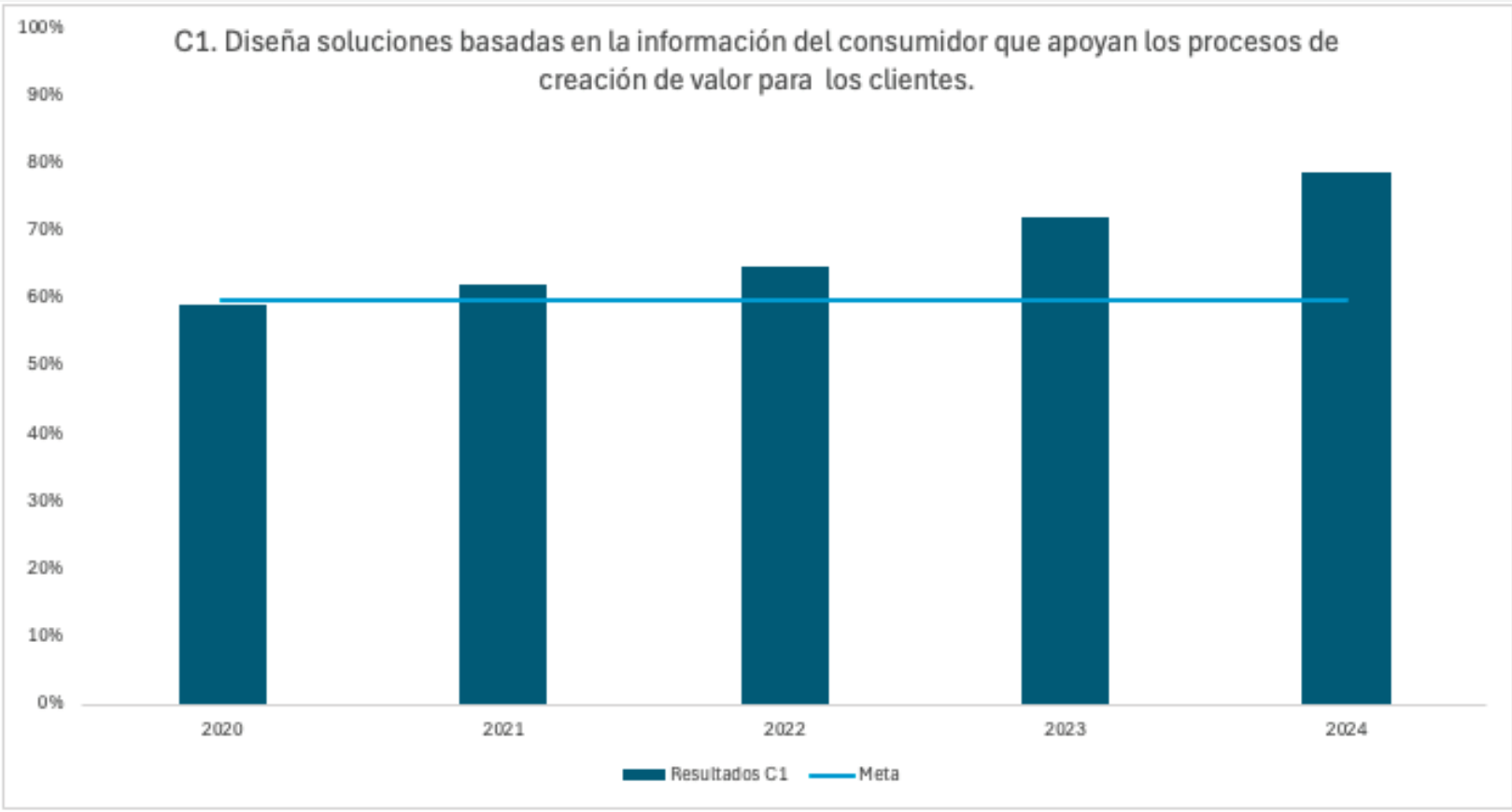
Comparativo de los principales resultados de evaluación del programa

C1.

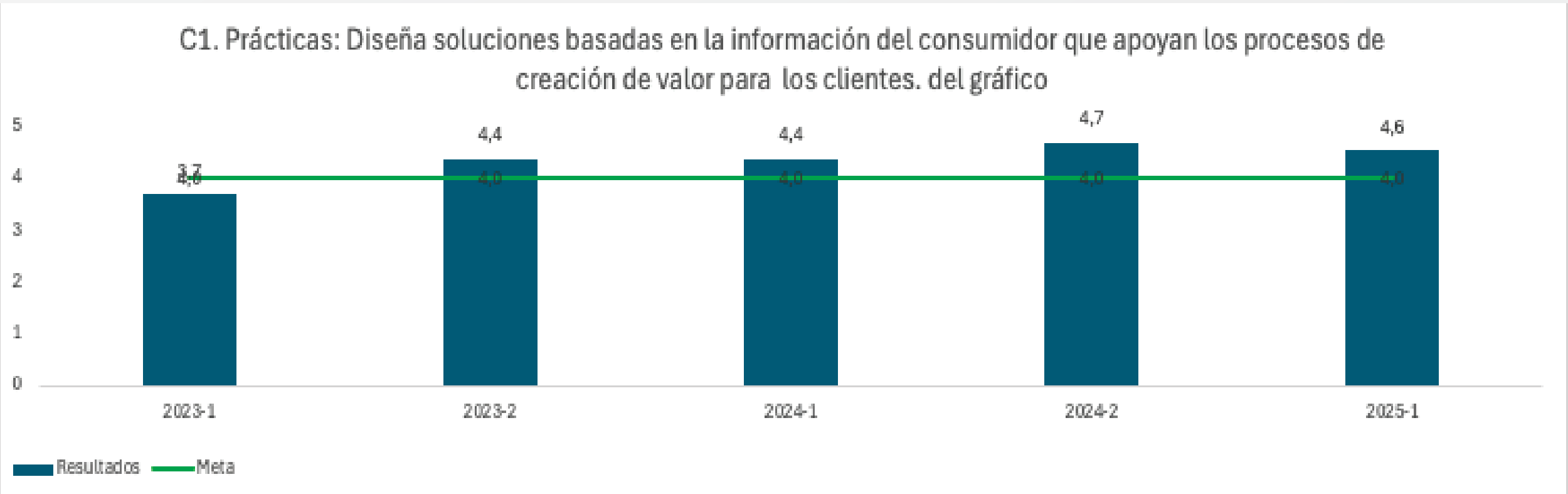
Diseña soluciones basadas en la información del consumidor que apoyan los procesos de creación de valor para los clientes.

Prueba escrita de mitad de carrera

Meta 60% de aprobación sobre el total de preguntas aplicadas para evaluar la competencia

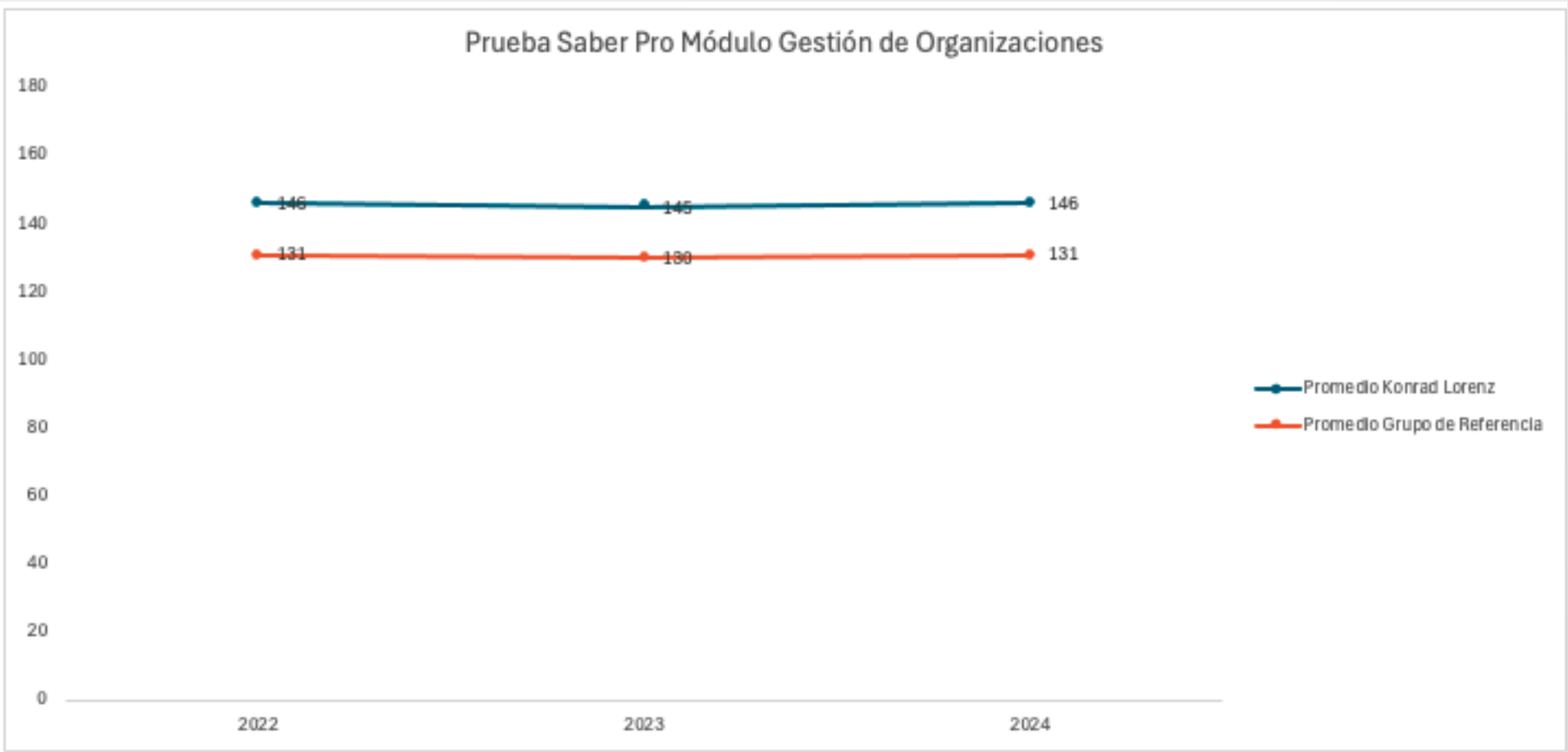


Prácticas empresariales



Saber Pro

Meta: estar por encima de la media nacional



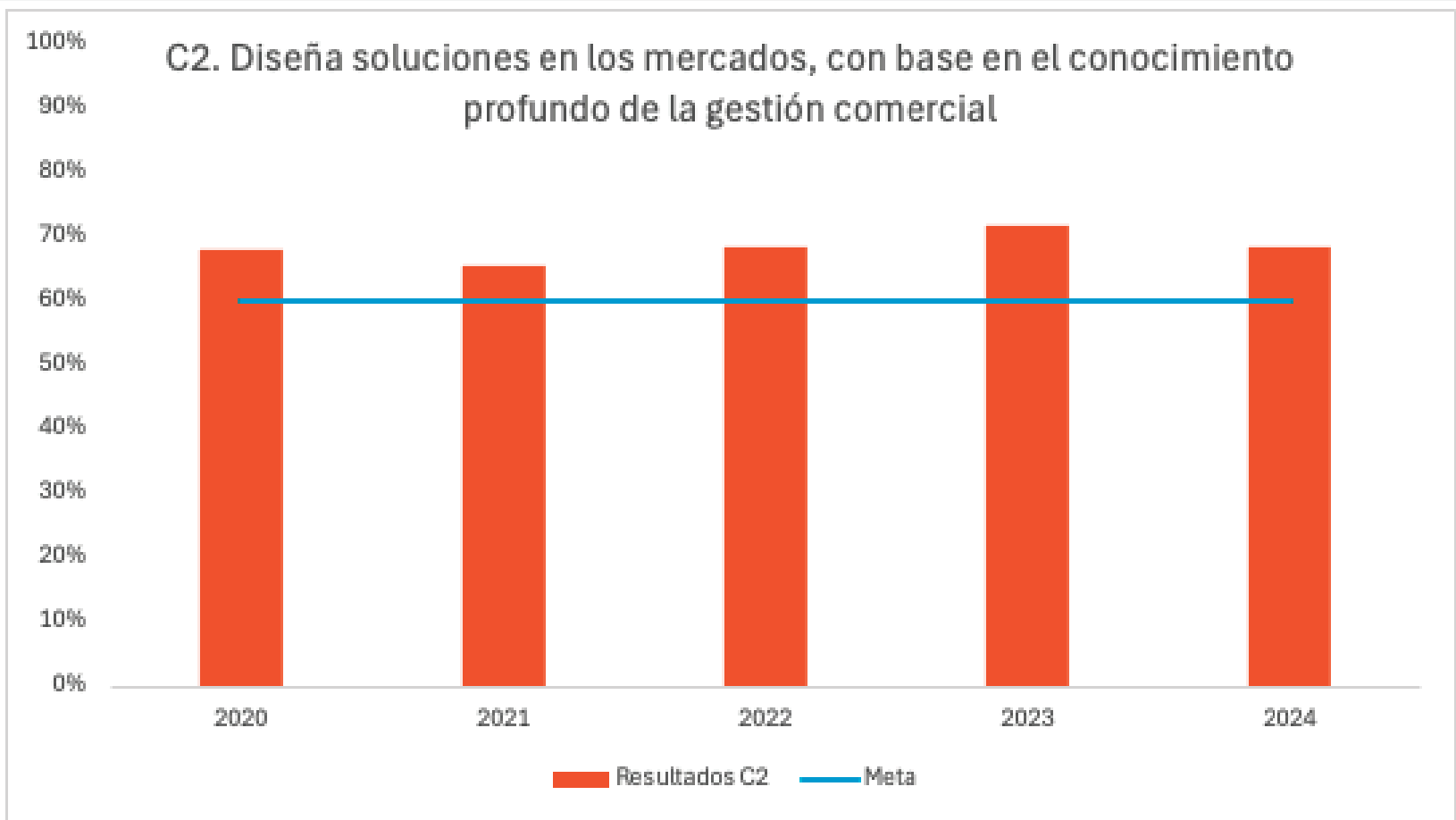
MARKETING

C2.

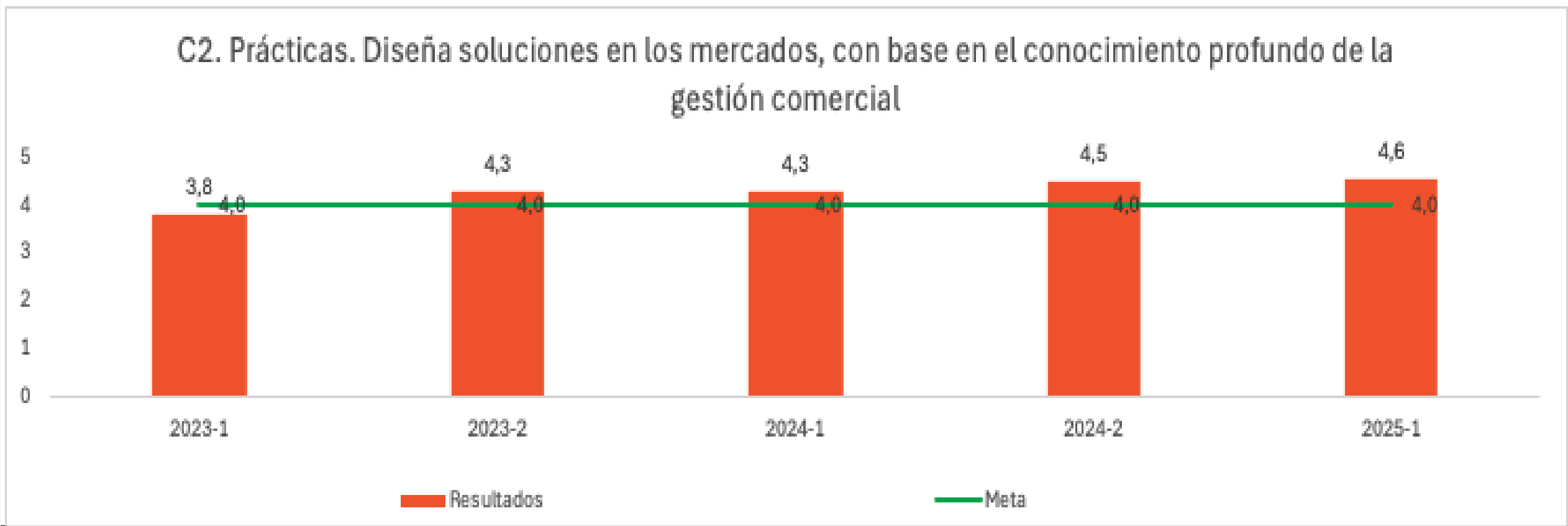
Diseña soluciones en los mercados, con base en el conocimiento profundo de la gestión comercial

Prueba escrita de mitad de carrera

Meta 60% de aprobación sobre el total de preguntas aplicadas para evaluar la competencia

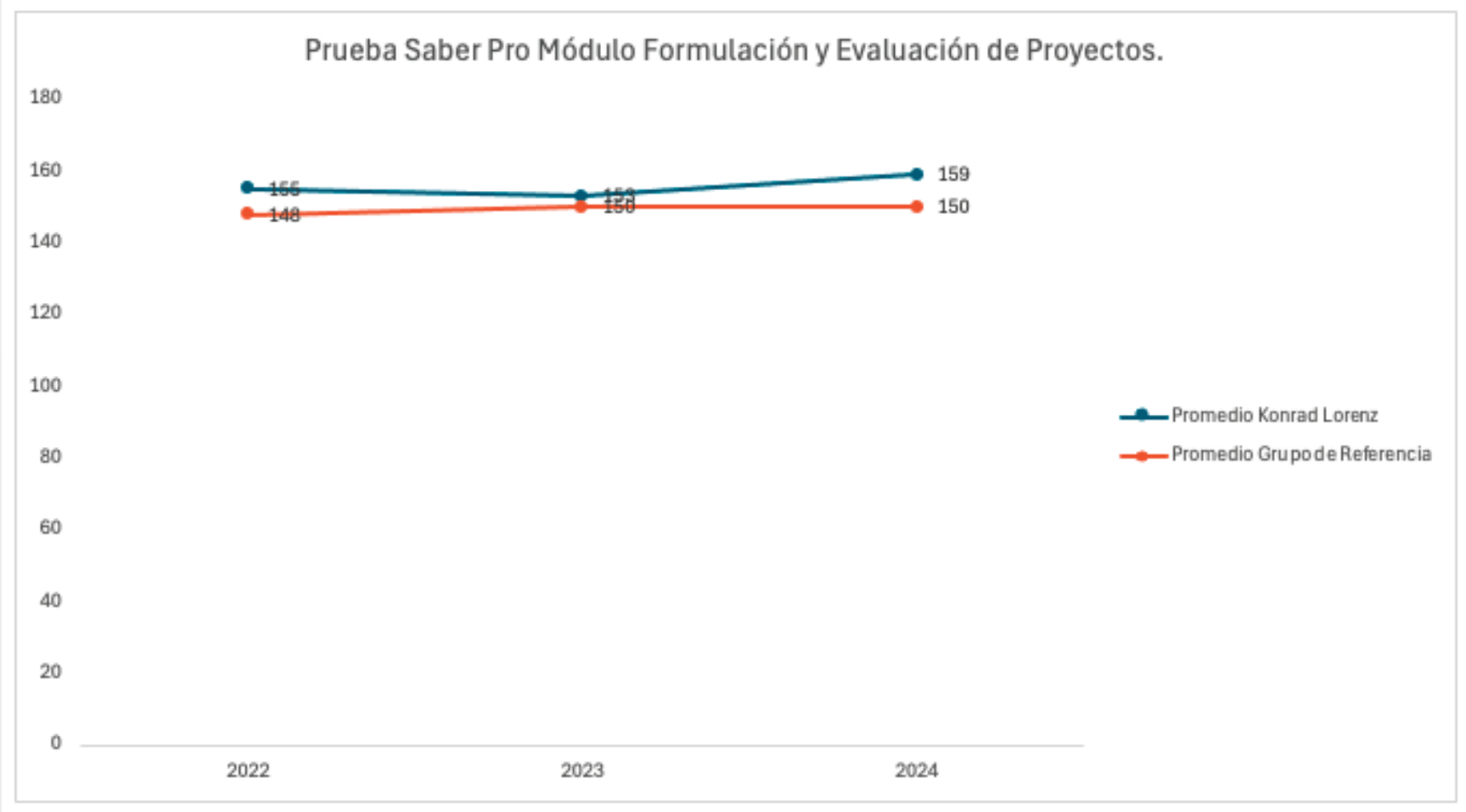


Prácticas empresariales



Saber Pro

Meta: estar por encima de la media nacional

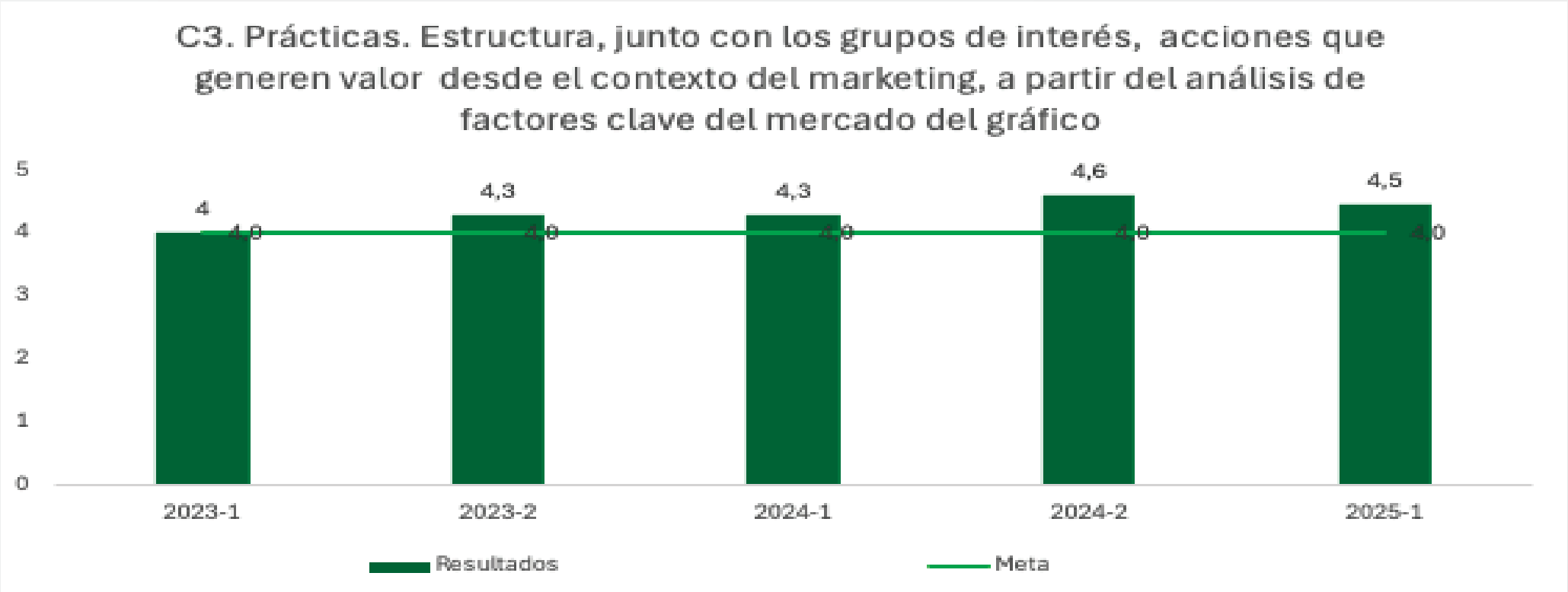


MARKETING

C3.

Estructura, junto con los grupos de interés, acciones que generen valor desde el contexto del marketing, a partir del análisis de factores clave del mercado del gráfico

Prácticas empresariales



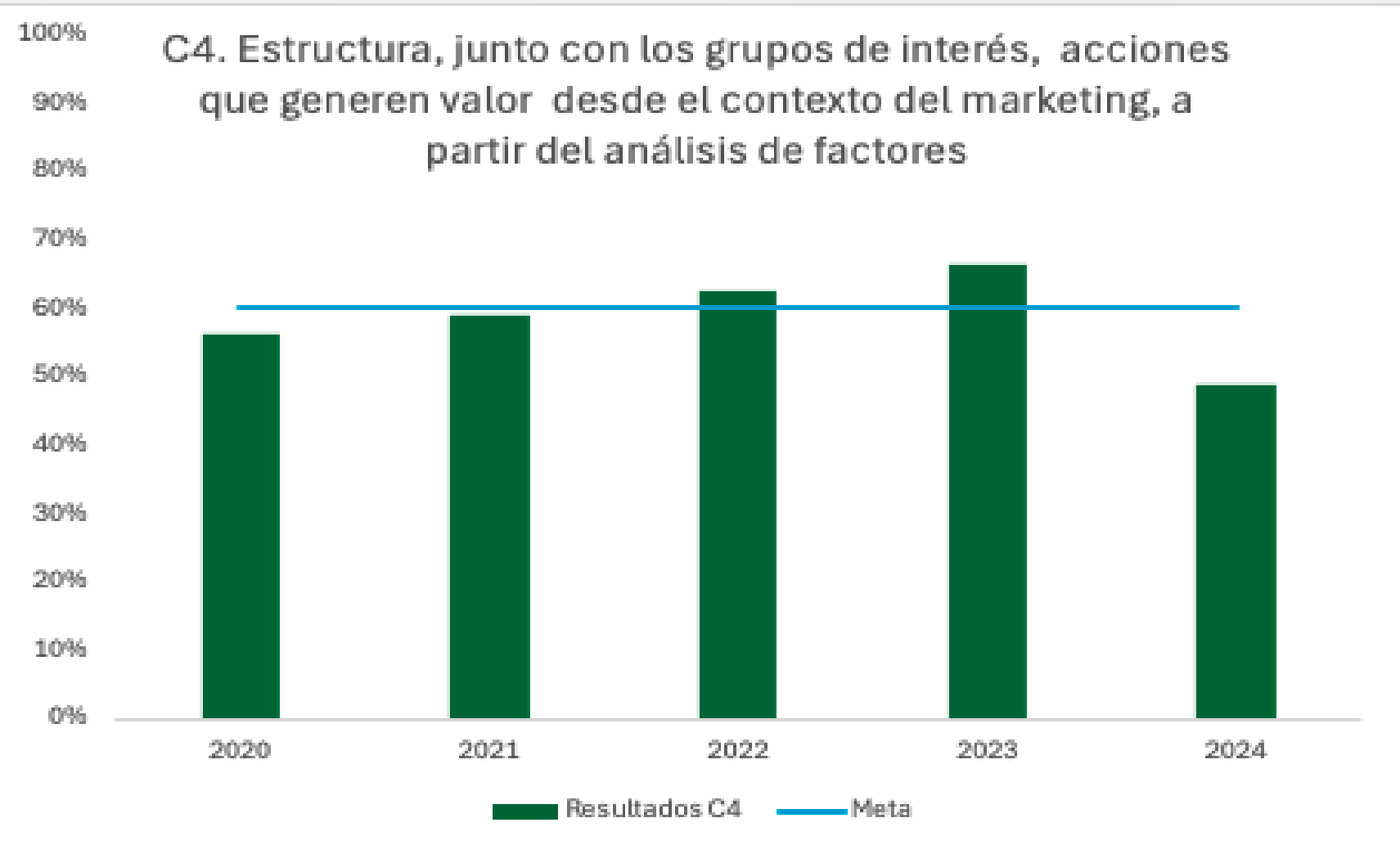
MARKETING

C4.

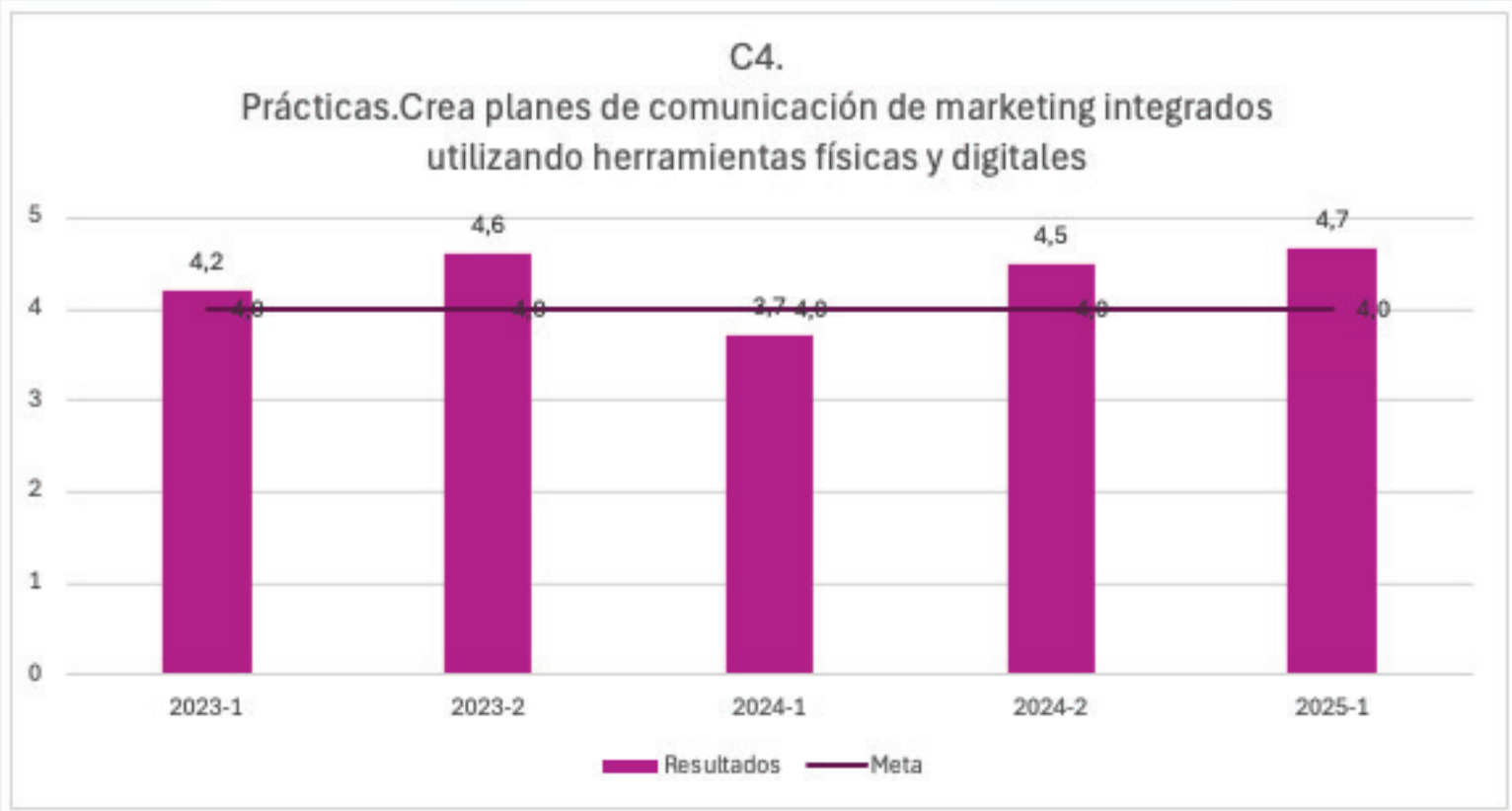
Estructura, junto con los grupos de interés, acciones que generen valor desde el contexto del marketing, a partir del análisis de factores clave del mercado

Prueba escrita de mitad de carrera

Meta 60% de aprobación sobre el total de preguntas aplicadas para evaluar la competencia

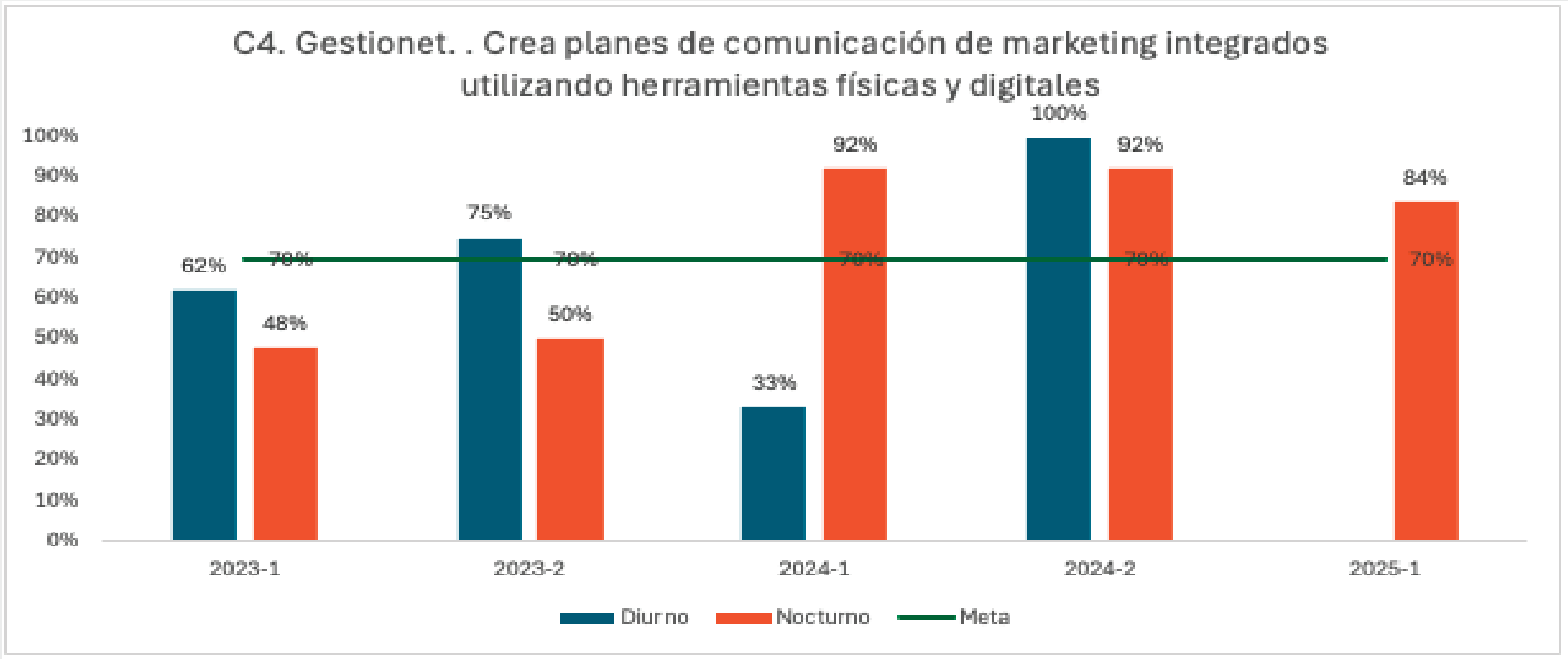


Prácticas empresariales



Simulador Gestionet

El uso de este simulador hace parte de la asignatura Juego Gerencial de Mercado de 8vo semestre.



MARKETING

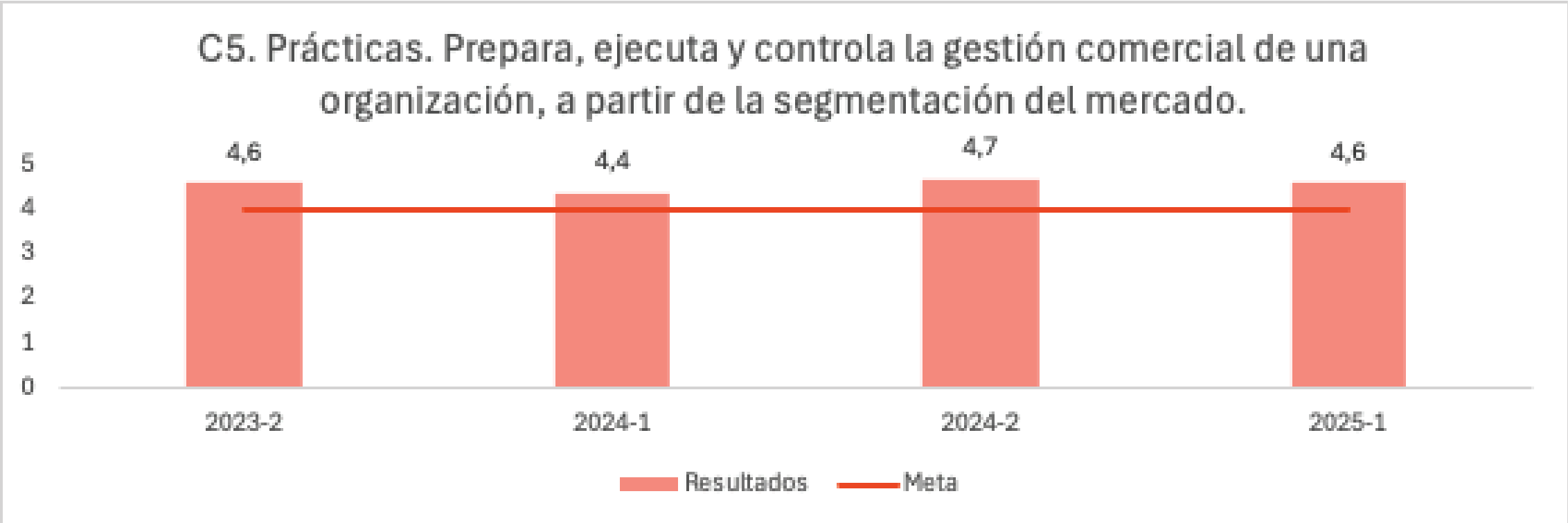
C5.

Crea planes de comunicación de marketing integrados utilizando herramientas físicas y digitales (Nueva competencia)

C5.

Gestiona estratégicamente las áreas de mercadeo. (Nueva competencia)

Prácticas empresariales



Saber Pro

Meta: estar por encima de la media nacional

