TÉCNICO UNIVERSITARIO EN

COMERCIALIZACIÓN Y PROMOCIÓN RETAIL

PERFIL PROFESIONAL

El profesional egresado de la carrera de **Técnico Universitario en Comercialización y Promoción Retail** tendrá habilidades para implementar y asegurar el éxito de estrategias comerciales, promocionales, de trade marketing y BTL en puntos y diferentes canales de venta; con una alta capacidad de adaptación a los constantes cambios que el mercado retail experimenta. De igual forma, tendrá capacidades para liderar equipos del área comercial y propondrá soluciones integrales a nivel logístico que garanticen la eficiencia organizacional para el logro de metas.

CAMPO OCUPACIONAL

Los profesionales egresados del **Técnico Universitario en Comercialización y Promoción Retail** de UNITEC/CEUTEC desarrollarán competencias que le permitirán desempeñarse en empresas del sector retail y PYME's, como:

1. Áreas de venta directa de productos y servicios
2. Áreas de administración comercial y logística de almacén
3. Cadena de valor en la distribución de productos y servicios a puntos de venta
4. Emprendimientos personales y asesoría comercial a PYME's
5. Áreas de merchandising y eventos

Se desempeñará en cargos como:
- Jefe o Coordinador de Ventas.
- Jefe o Coordinador de Tienda Retail.
- Jefe o Coordinador de piso.
- Supervisor de área.
- Supervisor departamento.
- Coordinador de distribución en central y punto de venta
- Coordinador de promociones.

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS

- Implementa estrategias de comercialización retail efectivas, considerando elementos de mercadeo, comercialización y logística de productos de consumo masivo.

- Construye adecuadamente la imagen de marca, optimiza los espacios de exhibición y mantiene una adecuada visibilidad de los productos en sus puntos de venta.

- Desarrolla procesos y procedimientos de alto impacto en la comercialización, de productos y servicios que eficiente la estrategia retail y mejoren su penetración de mercado.

- Elabora y administra flujos de distribución central, almacenamiento, surtido y resurtido efectivo de productos en puntos de venta para disminuir costos operativos asociados a productos y servicios.

COMPETENCIAS TRANSVERSALES

- **Análisis y resolución de problemas**
- **Buen trabajo con los demás**
- **Cumplimiento de objetivos**
- **Aprendizaje y desarrollo personal**
- **Adaptación al cambio**
- **Pensamiento crítico**

VV23022023

ceutec de unitec | unitec®

TÉCNICO UNIVERSITARIO EN COMERCIALIZACIÓN Y PROMOCIÓN RETAIL

TU-12

PRIMER AÑO

Semestre I

Período I

CR5541
Introducción a la Comercialización y Promoción Retail
Horas teóricas: 45 | Créditos 4
Prácticas: 15 hrs

MATT105 ○
Estadística Aplicada
Horas teóricas: 30 | Créditos 4
Prácticas: 30 hrs

ESPT100 ○
Comunicación Oral y Escrita
Horas teóricas: 60 | Créditos 4

LCCT101 □
Ofimática Avanzada
Créditos 3
Prácticas: 45 hrs

Total Créditos: 15
Total Horas: 225

Período II

CR5542
Administración Comercial
Horas teóricas: 45 | Créditos 4
Requisito: CR5541 | Prácticas: 15 hrs

CR5543 ○
Marketing Mix
Horas teóricas: 30 | Créditos 4
Requisito: CR5541 | Prácticas: 30 hrs

SOCT200
Sociología
Horas teóricas: 45 | Créditos 3

CR5544
Contabilidad Comercial
Horas teóricas: 45 | Créditos 4
Requisitos: MATT105 | Prácticas: 15 hrs

Total Créditos: 15
Total Horas: 225

Semestre II

Período III

CR5545
Estrategia de comercialización Retail
Horas teóricas: 60 | Créditos 4
Requisito: CR5542

MERT202 ○
Comportamiento del Consumidor
Horas teóricas: 60 | Créditos 4
Requisito: CR5543 | Prácticas: 0 hrs

CR5546
Tecnologías de Administración Logística
Créditos 3
Requisito: CR5544 | Prácticas: 45 Hrs

HIST200
Historia de Honduras
Horas teóricas: 45 | Créditos 3

Total Créditos: 14
Total Horas: 210

Período IV

CR5547
Técnicas de Comercialización Retail
Horas teóricas: 15 | Créditos 3
Requisito: CR5545 | Prácticas: 30 hrs

CR5548 △
Merchandising y Trade Marketing
Horas teóricas: 15 | Créditos 3
Requisito: MERT202 | Prácticas: 30 hrs

CR5549
Administración de Inventarios
Horas teóricas: 30 | Créditos 3
Requisito: CR5546 | Prácticas: 15 hrs

FILT101
Filosofía y Ética Profesional
Horas teóricas: 30 | Créditos 3
Prácticas: 15 hrs

Total Créditos: 12
Total Horas: 180

SEGUNDO AÑO

Semestre I

Período V

CR55410
Comercialización Retail en Puntos de Venta
Horas teóricas: 45 | Créditos 4
Requisito: CR5547 | Prácticas: 15 hrs

CR55411
Gestión de Eventos y Activaciones, BTL
Horas teóricas: 15 | Créditos 3
Requisito: CR5548 | Prácticas: 30 hrs

CR55412 △
Logística de Almacén en Puntos de Venta
Horas teóricas: 45 | Créditos 4
Requisito: CR5549 | Prácticas: 15 hrs

CR55413
Administración de Equipos de Ventas
Horas teóricas: 45 | Créditos 3
Requisito: CR5542

Total Créditos: 14
Total Horas: 210

Período VI

CR55414 ▽ ○
Comercialización Retail en Medios Digitales
Horas teóricas: 30 | Créditos 4
Requisito: CR5548 | Prácticas: 30 hrs

CR55415
Experiencia del Cliente
Horas teóricas: 30 | Créditos 3
Requisito: CR55411 | Prácticas: 15 hrs

CR55416
Logística de Suministros y Distribución
Horas teóricas: 45 | Créditos 4
Requisito: CR55412 | Prácticas: 15 hrs

CR55417
Legislación Laboral
Horas teóricas: 45 | Créditos 3
Requisito: CR55413

Total Créditos: 14
Total Horas: 210

Semestre II

Período VII

CR55418 □ ○
Taller de Plataformas de Inteligencia de Negocios
Créditos 3
Requisito: CR55414 | Prácticas: 45 hrs

EMPT200 ▽ △
Emprendimiento y Gestión de Carrera
Horas teóricas: 45 | Créditos 3

CR55419
Auditoría de Procesos Logísticos
Horas teóricas: 45 | Créditos 4
Requisito: CR55416 | Prácticas: 15 Hrs

Total Créditos: 10
Total Horas: 150

Período VIII

CR55420
*Práctica Profesional
Horas: 400 | Créditos 8
Prácticas: 400

Total Créditos: 8
Total Horas: 400

*Requisito: Haber aprobado todos los espacios de aprendizaje del I al VII Período o 94 Créditos

▽ Eje de Emprendimiento
□ Eje de Laboratorio
○ Eje de Investigación
△ Eje de Vinculación

Bloques de conocimientos	E.A	Créditos	%
Formación General	7	23	22.54%
Comercialización	8	30	29.47%
Formación Básica Profesional de Marketing	5	17	16.67%
Administración y RRHH	2	6	5.88%
Logística de Retail	5	18	17.64%
Práctica Profesional	1	8	7.84%
Total	**28**	**102**	**100%**

PLAN 2020

VV2022023

ceutec de unitec | unitec®