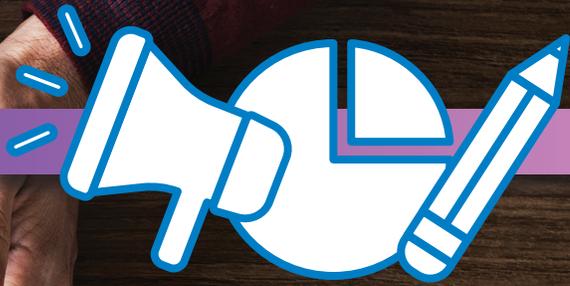


# Mercadeo



## Descripción de la carrera

La especialidad de Mercadeo permite que se desarrollen conocimientos, habilidades y competencias relacionadas al mercadeo, ventas, investigación de mercados y servicio al cliente; en empresas públicas, privadas y mixtas, en los sectores industriales, comercial y de servicios. El mercadeo consiste en la realización de actividades, tanto de individuos como organizaciones, encaminadas a facilitar y estimular intercambios dentro de un grupo de fuerzas externas dinámicas comerciales. De esta forma se interrelacionan productores con intermediarios consumidores, en su capacidad de intercambiar bienes y servicios que satisfagan necesidades específicas.



**Comercial  
y Servicios**



# Mercadeo

## En esta carrera podrás aprender a:

- 1** Usar técnicas modernas y vigentes, relativas al marketing digital, marketing e-commerce y social media.
- 2** Usar técnicas de ilustración y edición de fotografías.
- 3** Confeccionar planes de mercadotecnia, usando las herramientas del marketing mix.
- 4** Poner la práctica los principios de la Administración de empresas.
- 5** Usar técnicas de iluminación y percepción visual.
- 6** Diseñar páginas para la publicación de información en Internet.
- 7** Coordinar acciones con equipos de trabajo, de manera asertiva y propositiva.
- 8** Demostrar habilidad y destreza en las tareas propias de la especialidad.
- 9** Reconocer estrategias usadas en el mercadeo para destinos turísticos.
- 10** Elaborar y evaluar proyectos de la especialidad.
- 11** Planificar, organizar, dirigir, controlar y mejorar los sistemas que producen bienes y servicios.
- 12** Aplicar la legislación laboral costarricense en la resolución de casos propios de la especialidad.
- 13** Utilizar herramientas y técnicas cualitativas y no cuantitativas en la resolución de casos propios de la especialidad.
- 14** Reconocer los principios y generalidades de la economía.
- 15** Analizar el comportamiento del consumidor al seleccionar la compra final.