



2.4 Perfil de egreso

El perfil de egreso especifica que las funciones que desempeñará el egresado profesionalmente, son:

2.4.1 Funciones y tareas profesionales que desarrollará el egresado

Estudia posibles mercados satisfacer las necesidades o deseos de un cliente

- Identifica en ámbito local, regional, nacional o internacional
- Conoce condiciones legales, aspectos económicos, tecnológicos, políticos, geográfico, demográfico, ecológico, etc.

Investiga características del mercado para conocer los cambios continuos e impredecibles en el sistema de comercialización

- Conoce el comportamiento del consumidor
- Diferencia productos tangibles e intangibles
- Analiza estrategias de precios
- Diferencia canales de distribución
- Identifica estrategias de promoción
- Analiza la competencia

Analiza el mercado para desarrollar e innovar productos

- Identifica fortalezas y debilidades del producto
- Detecta oportunidades y amenazas en el mercado
- Interpreta resultados para la toma de decisiones

Elabora un plan de mercadotecnia para lanzar, comercializar y posicionar un producto

- Crea e innova bienes tangibles o intangibles
- Desarrolla programas de pronóstico y presupuesto
- Analiza los costos para establecer precios
- Genera canales adecuados de distribución
- Posiciona el producto en la mente del consumidor
- Pronostica ventas
- Estimula la compra del producto
- Diseña estrategias de promoción



2.4.2 Competencias requeridas para el desempeño de las funciones y tareas

Como profesional universitario

- Crea e innova bienes tangibles e intangibles para satisfacer necesidades o deseos de un cliente.
- Evalúa el mercado real y potencial para identificar oportunidades de negocio en el contexto local, regional, nacional e internacional.
- Posiciona y mantiene un bien tangible e intangible en el mercado.
- Planea el adecuado suministro y distribución de un producto
- Planea financiera y estratégicamente la comercialización de un producto en un mercado competitivo
- Gestiona marcas, patentes y franquicias para la comercialización de bienes tangibles e intangibles bajo un enfoque globalizado.
- Evalúa planes y estrategias de compra-venta de productos tangibles e intangibles.
- Crea estrategias efectivas de *e-commerce* mediante tecnologías de información y la comunicación, para la venta y distribución de productos tangibles e intangibles.

2.4.3 Instrumentos y equipo que utilizará en el desempeño profesional

- Equipo de cómputo (computadora, impresora, plotter, etc.)
- Dispositivos móviles (Tablet, celular, cámara fotográfica o de video, grabadora)
- Equipo audiovisual (pantalla, proyectores, etc.)
- Software matemático y estadístico (SPSS)
- Software de edición (Corel Draw, Illustrator, Photoshop)
- Bancos de datos (Access)
- Códigos, leyes, reglamentos y normas
- Encuestas, entrevistas y guía de observación
- Manuales administrativos, de procedimientos, de organización

2.4.4 Sectores sociales y productivos donde se inserta el ejercicio profesional

Sector terciario

- Comercial
- Comercio electrónico
- Servicios
- Organizaciones No Gubernamentales
- Gubernamental
- Comunicación
- Finanzas
- Turismo
- Cultura

Sector secundario

Industria.



2.4.5 Necesidades o problemas que contribuirá a satisfacer o resolver

- Satisfacer las necesidades del consumidor mediante productos tangibles e intangibles
- Impulsar proyectos emprendedores
- Desarrollar empresas, marcas, productos competitivos a nivel nacional e internacional
- Impulsar el mercado a través de las nuevas tecnologías
- Desarrollo de negocios sustentables

2.4.6 Ámbitos de intervención profesional

- Empresarial (industrial, comercial y servicios)
- Gubernamental (municipal, estatal, federal)
- No gubernamental (ONG's)