

UNIVERSIDAD LA GRAN COLOMBIA



ACUERDO No. 057

30 de septiembre del 2024

Por el cual se aprueba el Curso Planeación Comercial, en el Centro de Desarrollo Empresarial UGC, como programa de educación continuada.

EL CONSEJO ACADÉMICO DE LA UNIVERSIDAD LA GRAN COLOMBIA

En ejercicio de las funciones previstas en el numeral 2 del artículo 28 de los Estatutos, ratificados por la Resolución 021955, expedida por el Viceministerio de Educación Superior del Ministerio de Educación Nacional, el 18 de noviembre del 2021, y,

CONSIDERANDO

Que, el artículo 69 de la Constitución Política de Colombia garantiza la autonomía universitaria y establece que las universidades podrán darse sus directrices y regirse por sus propios estatutos de acuerdo con la Ley.

Que, la Ley 30 de 1992 desarrolla los alcances de la autonomía universitaria y regula la educación superior en los aspectos generales de los programas académicos.

Que, en el Decreto 1075 de 2015 compiló y racionalizó las normas de carácter reglamentario del sector educación.

Que, de conformidad con el numeral 2 del artículo 28 de los Estatutos de la Universidad le corresponde al Consejo Académico "*Acordar los programas académicos o planes de estudio, los proyectos de investigación y las actividades de extensión*".

Que, La Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Seccional Armenia ha presentado el proyecto de Acuerdo con el fin de aprobar el Curso Planeación Comercial en la modalidad presencial asistido por tecnologías, el cual se ofrecerá a la comunidad académica en general.

Que, el Curso Planeación Comercial brinda herramientas para reconocer y aplicar conceptos y técnicas en la ejecución del plan comercial, con el fin de diseñar la estrategia comercial del negocio para consolidar la propuesta mediante el valor de la oferta de bienes y servicios de la empresa.

Que, este Curso garantiza el conocimiento requerido en el medio laboral porque fortalece las capacidades, habilidades y competencias de los

UNIVERSIDAD LA GRAN COLOMBIA



profesionales en diferentes disciplinas vinculados al área de mercadeo, ventas y servicio al cliente.

Que, la Universidad La Gran Colombia tiene como función primordial en la sociedad, generar conocimiento y aportar con ello al desarrollo sostenible y socialmente responsable.

Que, con fundamento en lo expuesto, los soportes documentales y las consideraciones del Consejo Académico, se

A C U E R D A

ARTÍCULO PRIMERO: Aprobar el Curso Planeación Comercial, en modalidad presencial, podrá ser ofrecida con mediación de las tecnologías de la información y las comunicaciones, para ser ofrecido a la comunidad académica de la Universidad la Gran Colombia Seccional Armenia y a los interesados en educación continuada.

ARTÍCULO SEGUNDO: Aprobar la siguiente estructura del Curso Planeación Comercial con una intensidad horaria de cuarenta (40) horas y cuatro (4) módulos, así:

- Asistencia al Curso Planeación Comercial con una intensidad horaria de cuarenta (40) horas.

Módulo	Desarrollo conceptual	Consultiva-Estudios de caso y Experiencias reales	Producción	Intensidad Horaria
	Contenido	Contenidos	Contenidos	
1	<ul style="list-style-type: none">• Utilidad del plan de marketing	<ul style="list-style-type: none">• Decisiones estratégicas y plan de marketing• La planificación comercial estratégica• La formulación de la estrategia comercial• El plan de marketing de la empresa• Utilidades del plan de marketing• Esquemas de fases del plan de marketing	<ul style="list-style-type: none">• El participante comprende, aplica, y analiza los conceptos en la práctica mediante, casos, juego de roles, talleres	10
2	<ul style="list-style-type: none">• El análisis de situaciones del entorno	<ul style="list-style-type: none">• Definición de la empresa y del producto – mercado• El análisis del entorno• La innovación: éxito y fracaso de nuevos productos	<ul style="list-style-type: none">• El participante comprende, aplica, y analiza los conceptos en la práctica mediante, casos,	10

UNIVERSIDAD LA GRAN COLOMBIA



Módulo	Desarrollo conceptual	Consultiva-Estudios de caso y Experiencias reales	Producción	Intensidad Horaria
	Contenido	Contenidos	Contenidos	
		<ul style="list-style-type: none"> • El análisis del mercado • El análisis de la competencia 	juego de roles, talleres	
3	Establecimiento de objetivos y estrategias	<ul style="list-style-type: none"> • Principios básicos de los objetivos comerciales • Características de los objetivos a marcar • Concreción de los objetivos de marketing 	El participante comprende, aplica, y analiza los conceptos en la práctica mediante, casos, juego de roles, talleres	10
4	<ul style="list-style-type: none"> • Evaluación e implementación de la estrategia 	<ul style="list-style-type: none"> • La evaluación de la estrategia de marketing • La evaluación de la estrategia comercial • Procedimientos de control, análisis y conclusiones • Auditoría de marketing 	<ul style="list-style-type: none"> • El participante comprende, aplica, y analiza los conceptos en la práctica mediante, casos, juego de roles, talleres 	10

ARTÍCULO TERCERO: La Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, será la encargada de ofrecer el Curso Planeación Comercial, de tramitar ante la Secretaría General las respectivas certificaciones y la entrega de los diplomas correspondientes.

ARTÍCULO CUARTO: El documento de la propuesta académica del Curso Planeación Comercial, que soporta la estructura curricular será el referente para la interpretación o complementación del presente Acuerdo.

ARTÍCULO QUINTO: El presente Acuerdo rige a partir de su expedición y deroga las normas que le sean contrarias.

COMUNÍQUESE Y CÚMPLASE,

Dado en la ciudad de Bogotá D.C. a los treinta (30) días del mes de septiembre de 2024.

MARCO TULIO CALDERÓN PEÑALOZA
Presidente Consejo Académico



LUIS ENRIQUE ABELLO
Secretario Consejo Académico



Proyectó: Yulieth Villada Valencia - Secretaría General Seccional Armenia

Revisó: Contrado De Jesús Álvarez Chogó – Director Nacional de Aseguramiento de la Calidad
Sandra Milena Juajivoy Enríquez Coordinadora de Aseguramiento de la Calidad
Gloria Inés Cossio Amézquita – Asesora Rectoría Delegataria