Programa (Chapter 74)
aprobado por el Estado

# Mercadeo

**El mercadeo o marketing utiliza imágenes y palabras para crear impresiones positivas, ampliar un negocio o crear relaciones con clientes.**

## ¿Qué aprenden y hacen los estudiantes?

Los programas enseñan conceptos clave de mercadeo analizando cómo se comercializan productos actuales y maneras posibles de promocionar productos nuevos. Los estudiantes comprenden las relaciones entre las finanzas, las ventas, el mercadeo, la comercialización y el servicio al cliente. Mediante proyectos y experiencias reales, aprenden a aplicar las mejores prácticas de mercadeo a entornos empresariales supervisados, en la escuela o la comunidad.

Un aspecto fundamental del plan de estudios es la exploración de carreras, junto con la seguridad básica en el lugar de trabajo. Cada escuela puede tener un enfoque ligeramente diferente, ya que algunas hacen hincapié en las ventas al por menor y el mercadeo, otras en el servicio al cliente, y otras en el análisis financiero y de las condiciones del mercado. Los conceptos y tecnologías básicos son similares en todos los programas, ya que los estudiantes aprenden a trabajar con programas informáticos de escritura, planillas de cálculo y diseño.

Los estudiantes de mercadeo deben cumplir con las mismas normas académicas rigurosas que sus compañeros de otros programas de escuelas secundarias. Estas normas son establecidas por el Estado de Massachusetts. Además, el plan de estudios destaca conceptos de matemáticas, estudios sociales e inglés.

## Licencias y certificaciones

Los programas preparan a los estudiantes para obtener credenciales reconocidas por la industria, y los estudiantes suelen obtener una o más antes de graduarse de la escuela secundaria. Ejemplos:

- OSHA 10 horas - General
- Certificación de Servicio al Cliente de la National Retailers Federation

## Opciones después de la escuela secundaria

Los programas (Chapter 74) aprobados por el estado ofrecen la capacitación precisa que se requiere para un empleo de nivel inicial en este campo en demanda. Estas son algunas de las carreras posibles en el campo del Mercadeo.

| Diploma de escuela secundaria (high school) | Licenciatura (Bachelor's Degree) (4 años de universidad) | Maestría (MBA) |
|---|---|---|
| • Agente de ventas publicitarias<br>• Empleado de banco<br>• Representante de telemercadeo<br>• Representante de servicio de atención al cliente | • Coordinador o director de mercadeo<br>• Director de estudios de mercado<br>• Especialista en relaciones públicas | • Ejecutivo de mercadeo<br>• Ejecutivo de ventas<br>• Ejecutivo de relaciones públicas |

**Preguntas para el programa que estás considerando**

1. **¿Qué experiencias laborales les ofrece a los estudiantes, en la escuela o con un empleador?**
2. **¿Cuáles son algunos de los pasos siguientes que suelen dar los graduados de este programa y qué apoyo les brindan para llegar ahí?**

**Aprende las diferencias entre los programas (Chapter 74) aprobados por el estado y los programas locales:**

http://www.doe.mass.edu/ccte/cvte/cte-families/state-vs-local.html

MASSACHUSETTS DEPARTMENT OF ELEMENTARY AND SECONDARY EDUCATION
FEDERATION FOR CHILDREN WITH SPECIAL NEEDS