

## Aprendizajes adquiridos en el módulo

Al cierre de este módulo, después del trabajo realizado, es importante tener en cuenta los siguientes aprendizajes centrales:

1. Identifica conceptos básicos del mercadeo y sus estrategias para su labor como profesional.
2. Reconoce el contexto en el que se desarrolla el mercadeo actual, y logra entender y asumir el reto del profesional para su buen desempeño.
3. Identifica y analiza variables del entorno para definir situaciones actuales respecto a los mercados y las empresas.
4. Identifica y evalúa aspectos internos de la compañía que pueden definirse como debilidades o fortalezas en el mercado a desarrollarse.
5. Reconoce y maneja conceptos y estrategias propias del mercadeo para la planeación y puesta en marcha de planes efectivos.
6. Diseña y plantea objetivos y estrategias acordes a los objetivos en búsqueda de un aporte al éxito, desde la gestión del mercadeo.
7. Especifica las acciones y actividades en un plan operativo que dan respuesta a la estrategia y busca el cumplimiento de objetivos de manera efectiva.
8. Identifica y establece indicadores de gestión o medición, que permitan la evaluación de oportunidades del plan operativo.
9. Analiza y reacciona oportunamente ante los cambios del contexto, adecuando sus estrategias de mercadeo para el alcance de los objetivos.