

Técnico en Mercadeo

Plan de Estudios

IC 2026



**Programa
Online**

**HOY VIVO LA
FORMACIÓN
TEC**

Técnico en Mercadeo

La Educación y Formación Técnica Profesional (EFTP) en América Latina es un eje estratégico para la empleabilidad, la productividad y la equidad. En el marco de la Agenda 2030, organismos internacionales han resaltado la necesidad de aumentar la formación técnica para responder a las demandas de un mercado laboral en transformación. Si bien la EFTP abarca múltiples áreas, una de las más relevantes para el desarrollo económico actual es el mercadeo, disciplina clave para la competitividad de las empresas y en particular de las MiPyMes, que constituyen más del 90% del tejido empresarial de la región (BID, 2021).

El mercadeo técnico se presenta como una herramienta fundamental para el posicionamiento de bienes y servicios, la atracción de clientes y la diferenciación en mercados altamente competitivos y digitalizados. Según la CEPAL (2022), contar con estrategias de marketing sólidas es un diferenciador crítico para las MiPyMes latinoamericanas, mientras que el Observatorio Laboral del SENA (2022) reporta una tasa de empleabilidad superior al 70% en técnicos en mercadeo durante el primer año de egreso. Además, las tendencias de transformación digital y sostenibilidad han impulsado nuevas demandas en áreas como marketing digital, gestión de marca, análisis de datos, comercio electrónico y CRM, habilidades cada vez más solicitadas en la región (LinkedIn Economic Graph, 2023).

En Costa Rica, la educación técnica en mercadeo surge como respuesta a la necesidad de fortalecer la formación de recurso humano para empresas y emprendimientos. El país cuenta con un entorno fértil para el desarrollo de esta disciplina, debido a su liderazgo regional en calidad educativa técnica y al crecimiento del comercio electrónico, que superó los 200 mil millones de dólares en la región en 2022 (Statista, 2023). Programas técnicos bien estructurados no solo atienden la alta demanda empresarial, sino que también representan una vía inclusiva para jóvenes que no acceden a la educación superior, reduciendo brechas sociales y territoriales.

El Técnico en Mercadeo propuesto por el Tecnológico de Costa Rica responde a estas necesidades mediante un plan de estudios práctico y actualizado que integra contenidos en investigación de mercados, comportamiento del consumidor, estrategias de producto y precios, marketing digital, publicidad, branding y mercadeo internacional. El objetivo es formar profesionales capaces de diseñar y ejecutar estrategias comerciales efectivas, apoyar la toma de decisiones empresariales basadas en datos y fortalecer la competitividad de las organizaciones.

En conclusión, la educación técnica en mercadeo constituye una apuesta estratégica para Costa Rica y América Latina. No solo facilita la empleabilidad juvenil y el fortalecimiento de las MiPyMes, sino que también impulsa la innovación y la transformación digital de los negocios. Apostar por este tipo de formación técnica contribuye a la sostenibilidad empresarial, al desarrollo económico y a la generación de nuevas oportunidades laborales inclusivas.

También ofrecemos capacitación y consultorías para su empresa. Contáctenos para más información.



Nuestro Objetivo



Formar técnicos altamente competentes en el área de mercadeo, capaces de aplicar estrategias comerciales, desarrollar procesos de promoción y ventas, investigar mercados y gestionar la relación con los clientes, mediante un enfoque práctico que responda a las demandas del entorno empresarial y a las transformaciones del mercado local y global

Al finalizar el programa el estudiante egresado estará en capacidad de:

- Contribuir a mejorar las estrategias comerciales y posicionamiento de productos y servicios.
- Incorporarse rápidamente al mercado laboral en áreas clave del mercadeo.
- Diseñar, promocionar y comercializar efectivamente productos y servicios, con enfoque en innovación y sostenibilidad.
- Desempeñarse como técnico en áreas estratégicas del mercadeo, tales como investigación de mercados, comportamiento del consumidor, gestión de ventas, publicidad y medios digitales.

Perfil Académico

El programa está dirigido a:

- Profesionales en mercadeo, ventas, comunicación, diseño, servicios profesionales y afines, que desean complementar su ejercicio laboral con una formación técnica, que les permita fortalecer sus competencias en la gestión integral del mercadeo y liderar de forma más efectiva proyectos de promoción, comercialización y posicionamiento de productos o servicios.
- Jóvenes profesionales en mercadeo o áreas afines, con experiencia inicial en labores operativas o de apoyo, que buscan adquirir herramientas técnicas y prácticas para consolidar su perfil laboral y acceder a nuevas oportunidades de crecimiento en entornos de trabajo cada vez más competitivos.
- Emprendedores o pequeños empresarios, que deseen implementar buenas prácticas de mercadeo en sus negocios, optimizar sus recursos y potenciar sus esfuerzos de comercialización mediante estrategias técnicas y aplicadas.
- Estudiantes de carreras afines al mercadeo, que deseen complementar su formación académica con un programa técnico que los prepare para integrarse de manera efectiva en equipos de mercadeo o asumir funciones especializadas en el área.
- Personas con experiencia laboral en el sector comercial, de ventas o servicios, que no cuenten con formación formal en mercadeo, pero que deseen profesionalizar sus prácticas y ampliar sus oportunidades laborales mediante la certificación técnica.

La persona que desee ingresar en el programa debe cumplir los siguientes requisitos:

- Titulación mínima de Bachiller Educación Media.
- Dominio del idioma inglés a nivel lectura (ya que los libros y materiales del curso están en este idioma).



¿Porqué elegir este programa?

El Técnico en Mercadeo le permitirá adquirir las habilidades que le facultarán para desempeñarse exitosamente en la planificación, ejecución y seguimiento de estrategias de mercadeo, ventas y comunicación.

Este programa le brindará una formación que lo preparará para integrarse de manera efectiva a equipos de mercadeo en entornos altamente competitivos, aportando al posicionamiento, comercialización y gestión de marcas, productos y servicios.



Título



Obtenido

Al finalizar los ocho módulos el Instituto Tecnológico de Costa Rica entregará un título por:

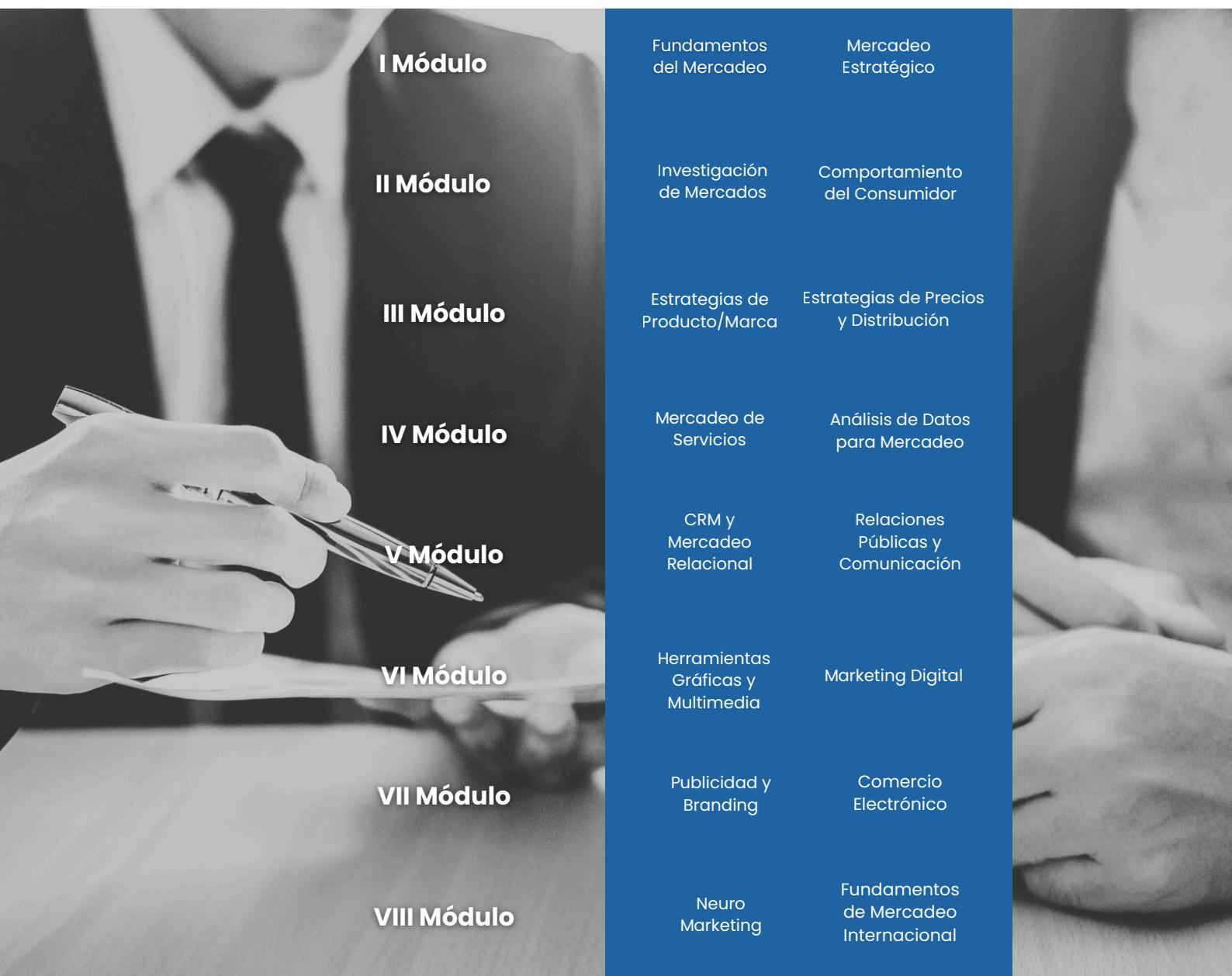
Haber cumplido con los requisitos de graduación correspondientes al:

**Técnico en
Mercadeo**

Para ello, se organiza un acto de graduación. En caso de que no se pueda presentarse a la graduación, debe cancelar el mismo costo por los derechos de graduación.

Malla Curricular

El Programa consta de 8 módulos de 6 semanas cada uno (48 horas), con una semana libre entre cada módulo. Para cada módulo se desarrollarán 2 sesiones sincrónicas por semana.



I Módulo	Fundamentos del Mercadeo	Mercadeo Estratégico
II Módulo	Investigación de Mercados	Comportamiento del Consumidor
III Módulo	Estrategias de Producto/Marca	Estrategias de Precios y Distribución
IV Módulo	Mercadeo de Servicios	Ánalisis de Datos para Mercadeo
V Módulo	CRM y Mercadeo Relacional	Relaciones Públicas y Comunicación
VI Módulo	Herramientas Gráficas y Multimedia	Marketing Digital
VII Módulo	Publicidad y Branding	Comercio Electrónico
VIII Módulo	Neuro Marketing	Fundamentos de Mercadeo Internacional

Cronograma

Módulo I	Fundamentos del Mercadeo Mercadeo Estratégico
Inicio	Del 19 al 25 de enero 2026
Fin	Del 23 de febrero al 01 de marzo 2026
Semana libre y/o reposición	Del 02 de marzo al 08 de marzo 2026

Módulo II	Investigación de Mercados Comportamiento del Consumidor
Inicio	Del 09 al 15 de marzo 2026
Fin	Del 20 al 26 de abril 2026
Semana libre y/o reposición	Del 27 de abril al 03 de mayo 2026
Semana Santa	Del 30 de marzo al 05 de abril 2026

Módulo III	Estrategias de Producto/Marca Estrategias de Precios y Distribución
Inicio	Del 04 al 10 de mayo 2026
Fin	Del 08 al 14 de junio 2026
Semana libre y/o reposición	Del 15 al 21 de junio 2026



Cronograma

Módulo IV	Mercadeo de Servicios Análisis de Datos para Mercadeo
Inicio	Del 22 al 28 de junio 2026
Fin	Del 27 de julio al 02 de agosto 2026
Semana libre y/o reposición	Del 03 al 09 de agosto 2026

Módulo V	CRM y Mercadeo Relacional Relaciones Públicas y Comunicación
Inicio	Del 10 al 16 de agosto 2026
Fin	Del 14 al 20 de septiembre 2026
Semana libre y/o reposición	Del 21 al 27 del sept 2026

Módulo VI	Marketing Digital Herramientas Gráficas y Multimedia
Inicio	Del 28 de sept al 04 de octubre 2026
Fin	Del 02 al 08 de noviembre 2026
Semana libre y/o reposición	Del 09 al 15 de noviembre 2026



Cronograma

Módulo VII	Comercio Electrónico Publicidad y Branding
Inicio	Del 16 al 22 de noviembre 2026
Fin	Del 04 al 10 de enero 2027
Semana libre y/o reposición	Del 11 al 17 de enero 2027

Módulo VIII	Fundamentos de Mercadeo Internacional Neuro Marketing
Inicio	Del 18 al 24 de enero 2027
Fin	Del 22 al 28 de febrero 2027
Semana libre y/o reposición	Del 01 al 07 de marzo 2027



Horarios

Días	Horario
Lunes y miércoles	De 6:00 p.m. a 9:00 p.m.
Martes y jueves	De 6:00 p.m. a 9:00 p.m.

Información General:

- Los grupos están sujetos a un **cupo mínimo** de participantes. De lo contrario, el curso el curso queda cerrado.
- El horario matriculado se mantiene durante **TODOS** los módulos del programa. Por ende, **no se realizarán cambios de horario**.

Metodología



Para el desarrollo del programa se utiliza la modalidad de aprendizaje remoto que integra clases telepresenciales (sincrónicas) y actividades asincrónicas.

Las sesiones sincrónicas tienen un horario establecido y se desarrollan mediante la plataforma Microsoft Teams. La participación de los estudiantes en estas sesiones es de carácter obligatorio. Más de dos ausencias injustificadas en un mismo módulo conlleva la reprobación del estudiante.

En estas sesiones se realizan actividades como explicaciones o exposiciones participativas, atención de consultas, seguimiento de avances, coordinación de trabajos colaborativos, entre otros.

Además, el proceso de aprendizaje se complementará con actividades asincrónicas, las cuales no requieren coincidencia de tiempo entre estudiantes y docentes. Estas actividades implican el desarrollo de trabajos guiados y organizados semanalmente mediante la plataforma TEC Digital, que permitirá el acceso a un aula virtual donde el estudiante y docente compartirán las orientaciones, materiales, espacios de interacción y medios de envío de las evidencias de aprendizaje.

La aplicación de la metodología involucra:

- **Sesiones sincrónicas:** se desarrollarán dos sesiones a la semana, con una duración de 3 horas cada sesión.
- **Actividades asincrónicas:** estas actividades asincrónicas se establecen con el objetivo de preparar al estudiante con material de apoyo que se realizan fuera de clase, para comprender los contenidos de las lecciones semanales (videos, lecturas, casos, películas, prácticas, entre otros). O bien, para reforzar algunos temas vistos en clases anteriores, así como el desarrollo de trabajo individual de búsqueda y aplicación de los conocimientos adquiridos. Estas actividades tendrán una duración aproximada de dos horas por semana.

Inversión

Rubro	Inversión
Matrícula	¢ 40.800
I Módulo	¢ 198.000
II Módulo	¢ 198.000
III Módulo	¢ 198.000
IV Módulo	¢ 198.000
V Módulo	¢ 198.000
VI Módulo	¢ 198.000
VII Módulo	¢ 198.000
VIII Módulo	¢ 198.000
Derechos de graduación	¢ 15.300
Total	¢ 1.640.100

Precio incluye el 2% del IVA

Información General:

- El monto incluye instrucción especializada y el material de apoyo para el desarrollo de cada uno de los cursos.
- Por ninguna causa se realizarán devoluciones de su inversión, independientemente si se ha iniciado o no el programa matriculado.
- **Antes de realizar el pago, verifique que los datos de la factura estén correctos** (nombre, número de cédula y, si aplica, la información de la empresa). Una vez emitida la factura por FUNDATEC, **no se realizarán modificaciones u anulaciones bajo ninguna excepción**.



Contáctenos



www.tec.ac.cr/actualizacion-empresarial



[+506 7030-0280](tel:+50670300280)



actualizacion-ae@tec.ac.cr



[Inscribase Aquí](#)

