

**POLITEC**



Instituto Superior Tecnológico  
**POLITÉCNICA DEL ECUADOR**

**Rendición de Cuentas 2024**  
**Área de Marketing y Comercial**

El Instituto **líder**  
en **empleabilidad**

**Resumen Ejecutivo – Informe de Rendición de Cuentas (Marketing y Comercial)**

**Período: Octubre – diciembre 2024**

Durante el último trimestre del año 2024, el departamento de Marketing y departamento Comercial implementó una estrategia integral centrada en la captación de los primeros estudiantes, la promoción institucional y el fortalecimiento del equipo de ventas, permitió alcanzar **57 matriculados** en el periodo.

Entre las principales acciones ejecutadas destacan:

- **Diseño y difusión de brochures institucionales y por carrera:** Se elaboraron y distribuyeron brochures digitales e impresos enfocados en los programas de formación técnica, destacando sus beneficios, duración, avales y perfil de salida. Este material fue clave en las jornadas de socialización y en la atención directa a nuevos estudiantes. Adjunto Foto de los diseños de los brochures.



► **Beneficios**

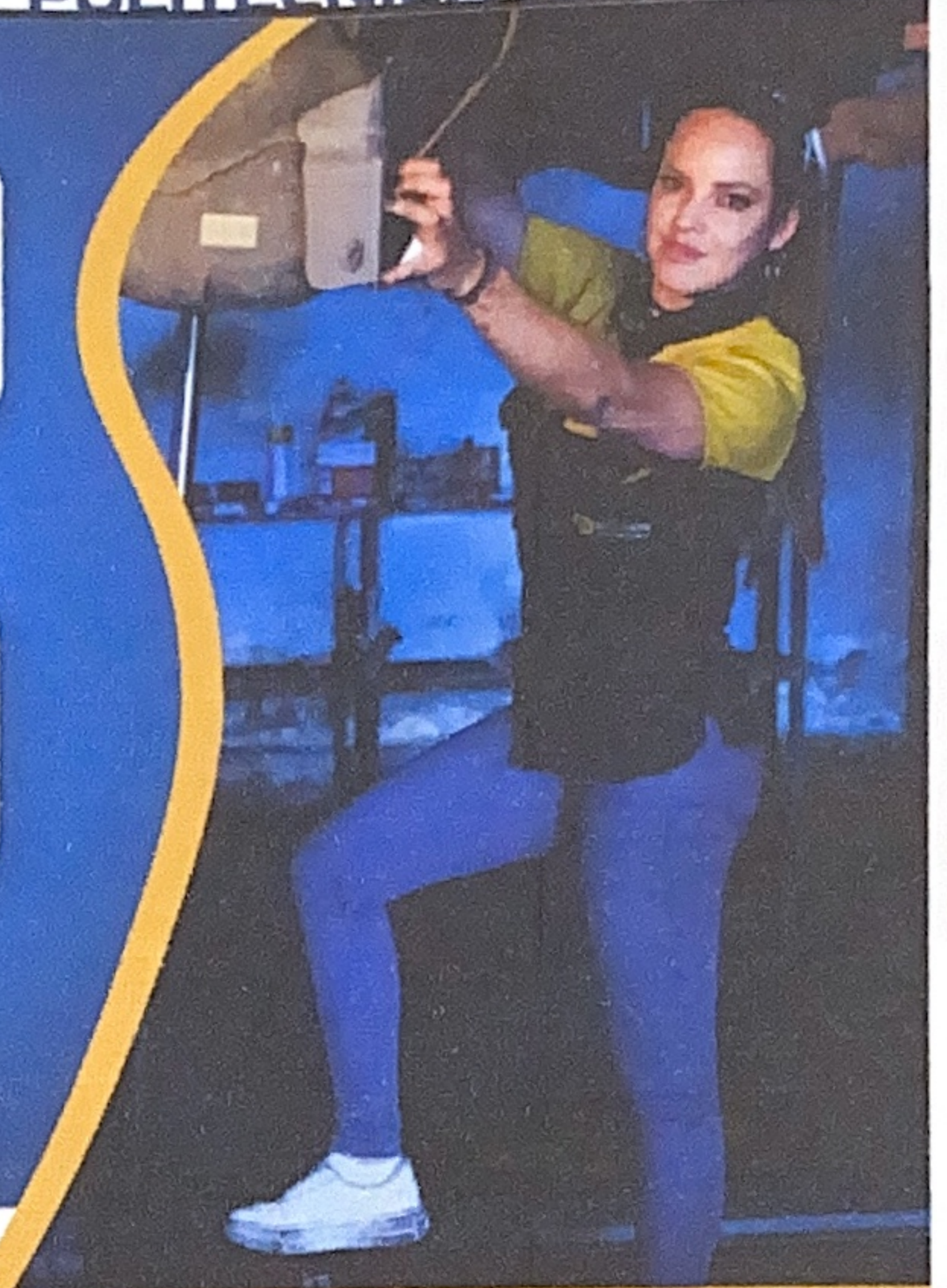
- Título de tercer nivel.
- Plataforma Virtual
- Talleres y laboratorios de primer nivel
- Cursos Adicionales gratuitos
- Docentes de tercer y cuarto nivel
- Acceso al simulador Electude

★  
**DOCENTES  
ESPECIALISTAS DE  
RECONOCIMIENTO  
NACIONAL E  
INTERNACIONAL**

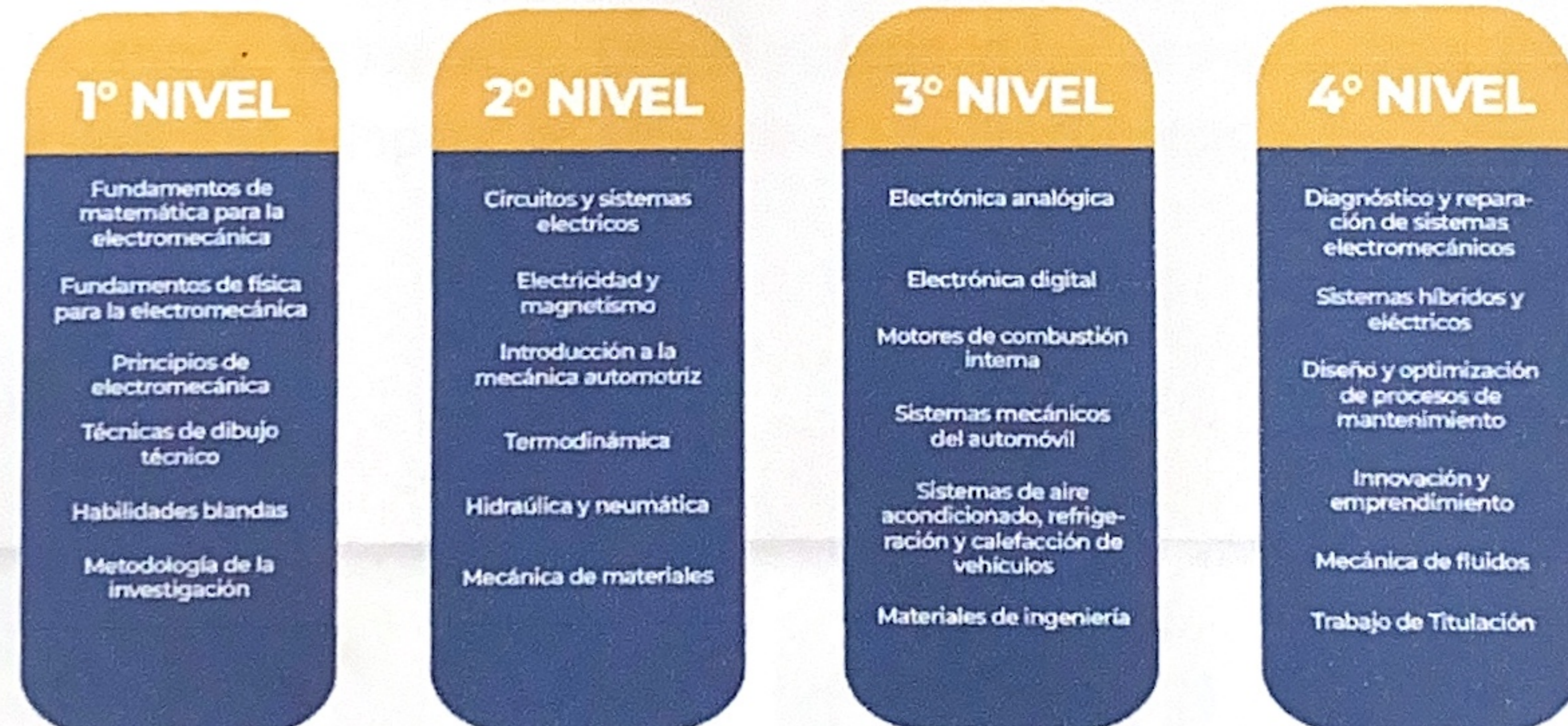
► **Diplomados**

- Diagnóstico y reparación de motores de combustión interna.
- Diagnóstico avanzado en inyección electrónica.
- Vehículos híbridos y eléctricos con mención en baterías de alta tensión y sistemas de carga.
- Sistemas inmovilizadores y llaves.
- Microelectrónica aplicada a computadoras automotrices.

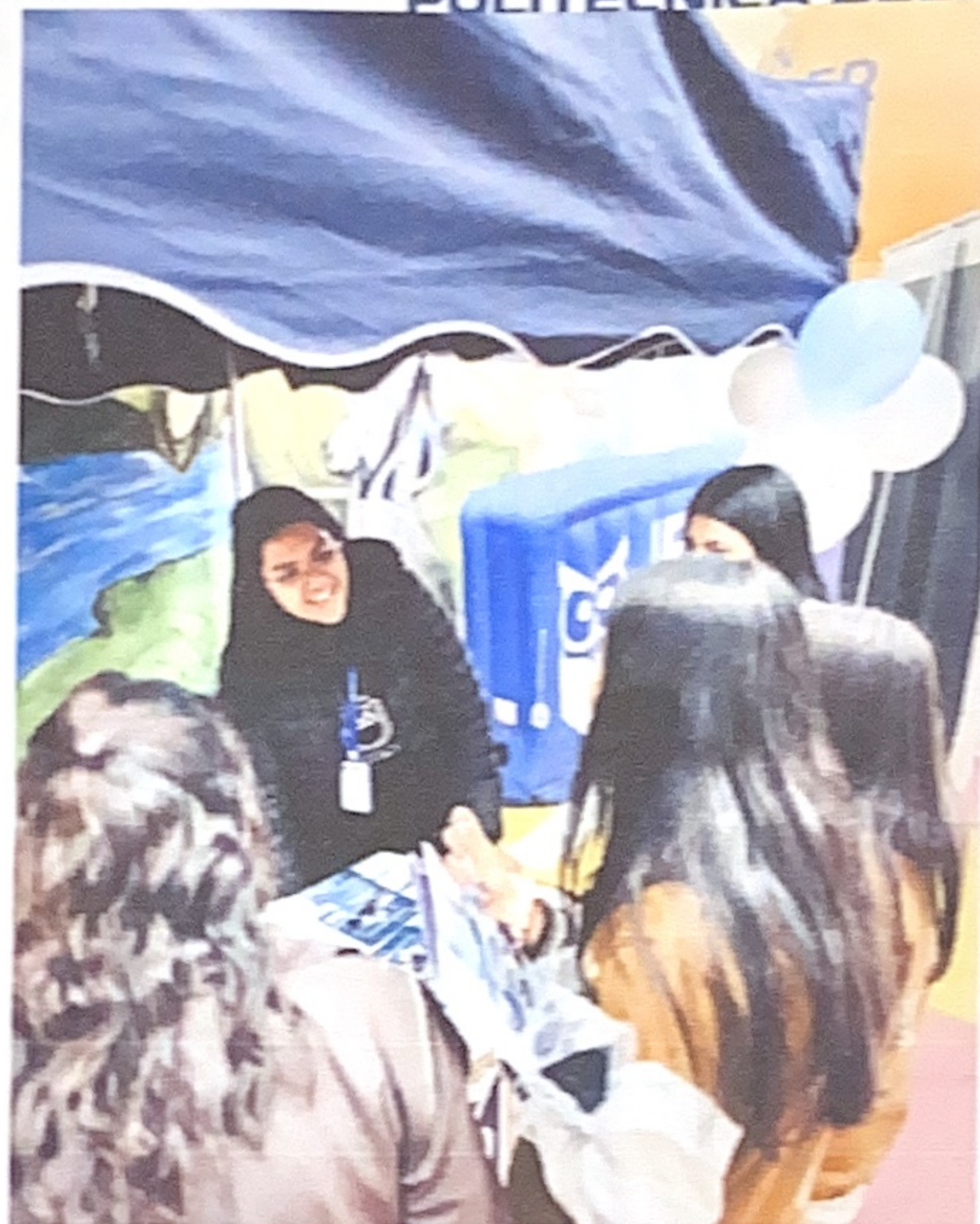
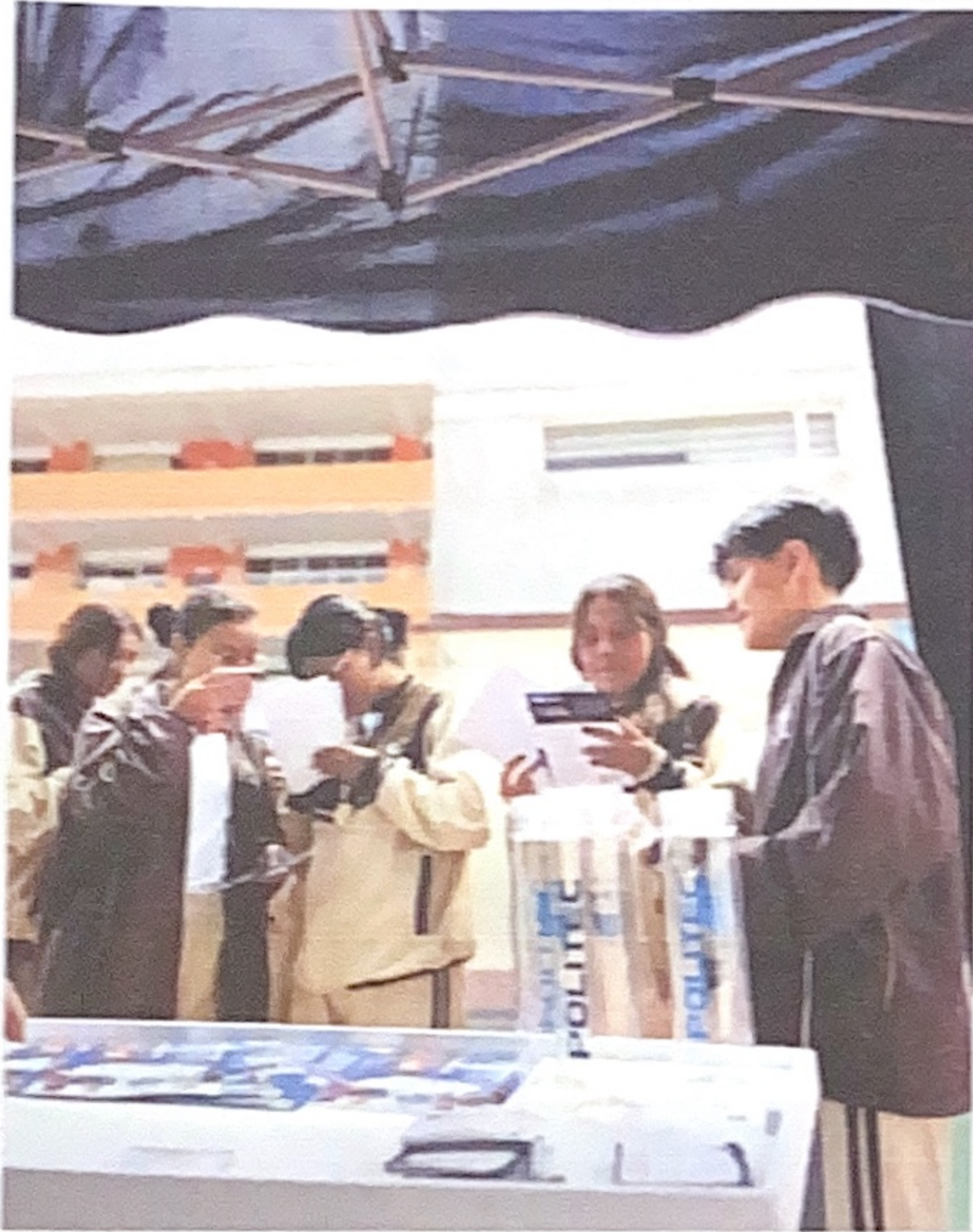
**Carrera  
práctica  
profesional**



**MALLA CURRICULAR**



- **Ejecución de visitas a colegios:** Se realizaron visitas presenciales a unidades educativas de Quito, con el objetivo de presentar la oferta académica del instituto a estudiantes de tercero de bachillerato. Estas visitas incluyeron charlas informativas, entrega de material promocional y generación de bases de datos para seguimiento comercial.



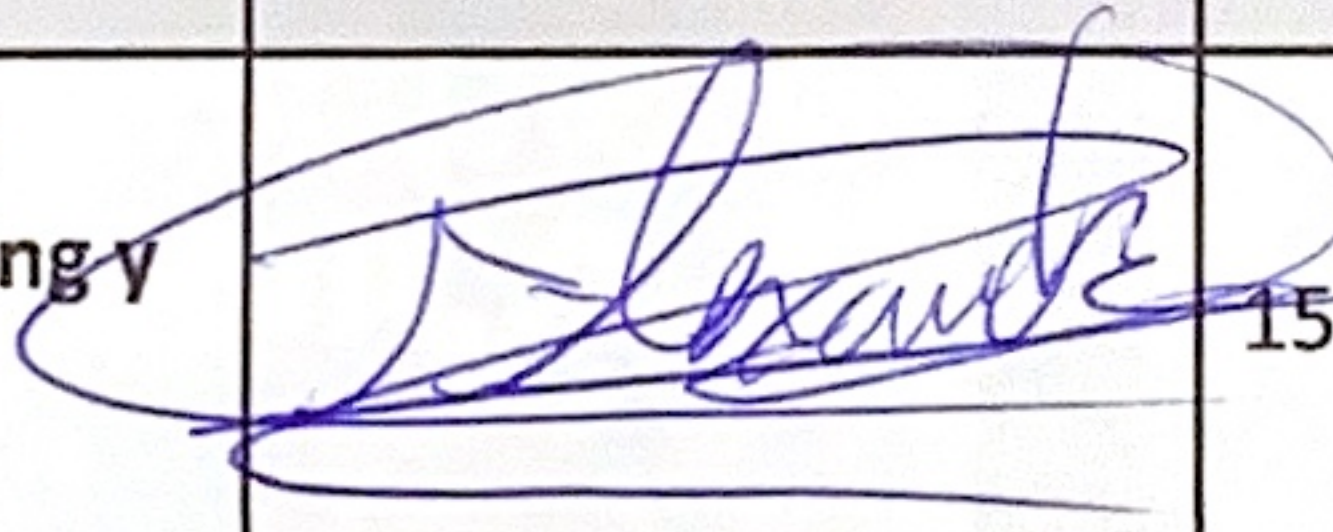
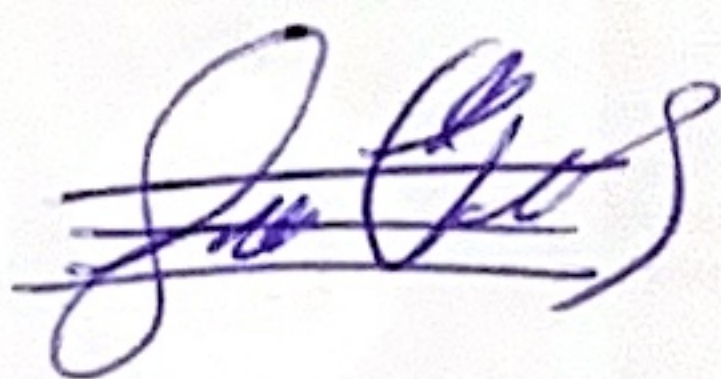
- **Producción y difusión de videos promocionales:** Se desarrollaron videos con enfoque emocional e informativo, los cuales fueron difundidos en redes sociales (Facebook, Instagram y TikTok) y plataformas de mensajería. Estos contenidos lograron ampliar el alcance de la institución y fortalecer la identidad de marca.



- **Capacitación al equipo de ventas:** Se llevaron a cabo sesiones de formación en técnicas de venta, manejo de objeciones, seguimiento post-visita y uso de herramientas digitales de mensajería como Whaticket. Estas capacitaciones mejoraron la eficiencia del equipo y estandarizaron los procesos de atención al cliente.

En conjunto, estas acciones permitieron consolidar un cierre de año positivo en términos de posicionamiento y captación, dejando sentadas las bases para el ciclo de admisión 2025.

<b>Unidad/Área:</b>	Dirección de Marketing y Logística
<b>Nombre responsable:</b>	Ing. Bryan Ramos
<b>Proceso:</b>	Proceso Adjetivo

RUBRO	CARGO	FIRMA	FECHA
Elaborado por:	Ing. Bryan Ramos Dirección de Marketing y Logística		15 de Mayo de 2025
Aprobado por:	Msc. Gabriela Pazmiño Vicerrectora Académica		30 de Mayo de 2025



Instituto Superior Tecnológico  
**POLITÉCNICA DEL ECUADOR**



 099 240 5441

@politecnicadelecuador

[www.politecnica.edu.ec](http://www.politecnica.edu.ec)