

¿Marketing o Ventas?

Descubre cuál va mejor con tu perfil

Conoce las principales diferencias entre ambas áreas y descubre cuál se adapta mejor a tus habilidades e intereses. Una decisión informada es el primer paso hacia una carrera que te apasione.





PERFIL

¿Tu perfil es más de Marketing?

El marketing conecta a las empresas con sus clientes mediante estrategias innovadoras. Si te reconoces en estas características, puede que sea tu camino:

Creatividad e ideas

Disfrutas creando ideas y campañas que capten la atención del público.

Análisis del consumidor

Te interesa entender el comportamiento, las motivaciones y los hábitos de compra.

Redes sociales y publicidad

Te llaman la atención las plataformas digitales y el mundo de la publicidad online.

Estrategia de marca

Te gusta planificar acciones para hacer crecer y posicionar una marca.

¿Tu perfil es más de Ventas?

Las ventas crean relaciones de confianza y generan oportunidades de negocio. Si te identificas con esto, el área comercial puede ser tu vocación:



Comunicación y negociación

Disfrutas conversando, escuchando y llegando a acuerdos con las personas.

Retos y objetivos

Te motivan las metas claras y la satisfacción de superarlas.

Persuasión y empatía

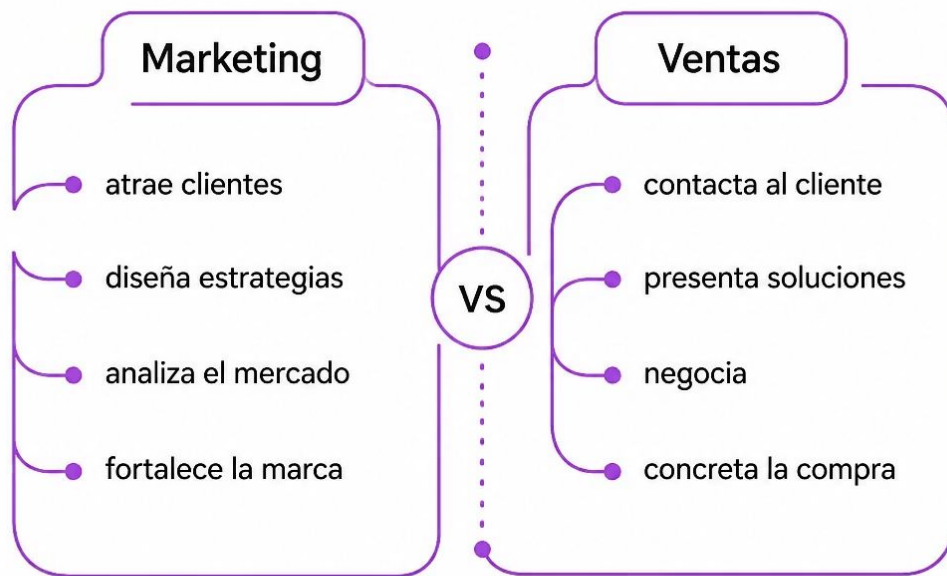
Tienes facilidad para transmitir ideas y conectar con las necesidades del cliente.

Soluciones a medida

Te gusta ofrecer respuestas concretas a los problemas reales de las personas.

Marketing vs. Ventas: ¿Cuál es la diferencia?

Aunque son áreas complementarias, cada una tiene un enfoque y unas funciones distintas dentro de la empresa. Ambas trabajan juntas para impulsar el crecimiento.



Marketing

- Atrae clientes potenciales
- Diseña estrategias de comunicación
- Analiza el mercado y la competencia
- Fortalece la imagen de marca

Ventas

- Contacta directamente al cliente
- Presenta soluciones personalizadas
- Negocia condiciones y cierres
- Concreta la compra final

LA MEJOR COMBINACIÓN

¿Y si te gustan las dos?

No tienes que elegir. La carrera de **Marketing Digital y Comercio Electrónico** integra lo mejor de ambos mundos en un perfil profesional completo y muy demandado.



Estrategia digital

Aprende a crear campañas, analizar datos y posicionar marcas en entornos digitales.



Comercio electrónico

Domina las plataformas y herramientas para vender online y gestionar tiendas digitales.



Gestión comercial

Desarrolla habilidades para relacionarte con clientes, negociar y generar resultados reales.





TU FUTURO EMPIEZA AQUÍ

Convierte tu talento en una profesión

No importa si te identificas más con el marketing, las ventas o ambas áreas. Lo importante es elegir una carrera que potencie tus habilidades y te prepare para los desafíos del mercado laboral.

- 📖 **Estudia Marketing Digital y Comercio Electrónico en el ITSQMET** y desarrolla las competencias que hoy buscan las empresas para impulsar marcas, conectar con clientes y generar resultados reales. 📈

