

Carrera Ejecutiva en Administración de Ventas



Adquiere el marco ético y el pensamiento creativo que te permitirá proponer soluciones a los distintos retos que enfrentan las empresas.

Conviértete en un profesional con las habilidades y conocimientos suficientes para administrar estrategias y metodologías que ayuden al desarrollo de una empresa o institución.

APLICACIÓN PRÁCTICA DE CONOCIMIENTOS

Adicionalmente al **estudio virtual** la teoría administrativa y nuevos modelos aplicables al entorno empresarial moderno, el plan de estudio de la carrera en Administración de Ventas destaca por el desarrollo de **habilidades gerenciales** a través de las **sesiones ejecutivas virtuales mensuales**, en donde la aplicación del conocimiento se convierte en el eje central, permitiéndote:

- **Adquirir conocimientos puntuales, específicos y esenciales.**
- **Desarrollar sus habilidades gerenciales y empoderar su perfil profesional.**
- **Tener un acercamiento con líderes de cada disciplina.**

- **Acceder a conferencias y sesiones prácticas, impartidas por expertos.**
- **Situar los conocimientos teóricos, en escenarios laborales reales.**

PERFIL DE INGRESO

Esta carrera está dirigida a ti, que concluíste la Educación Media Superior y deseas desarrollarte profesionalmente en el ámbito de las ventas, como parte de tu plan de vida y carrera.

CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES A DESARROLLAR

- Elaboración de diagnósticos para la formulación de metodologías de trabajo en el ámbito de las ventas.
- Administración de planes de negocios.
- Técnicas de comunicación y negociación para grupos de trabajo.
- Trabajo colaborativo en equipos multidisciplinares.
- Aplicación de una visión estratégica empresarial.
- Evaluación de las tecnologías para desarrollar ventajas competitivas.
- Razonamiento matemático para el análisis y resolución de problemas.

PERFIL DE EGRESO

Al egresar habrás adquirido conocimientos teóricos y prácticos en la administración y diseño de planes estratégicos que ayuden a la comercialización y aumento de la competitividad de organizaciones de índole privada o gubernamental, que te permitirá desempeñarte en puestos tales como:

- Gerente comercial
- Director de ventas
- Jefe de comercialización
- Coordinador de análisis de ventas

ASIGNATURAS

Principios y perspectivas de la administración
Fundamentos de las ventas
Información financiera
Introducción a las matemáticas
Bases jurídicas y mercantiles
Comportamiento organizacional
Mercadotecnia integral y estratégica
Matemáticas para los negocios
Contratos mercantiles y bancarios
Mercadotecnia Estratégica
Contabilidad administrativa y de costos
Estadística para negocios
Entorno socioeconómico y estratégico de las empresas
Administración del capital humano

Derecho del consumidor
Información económica y financiera
Administración financiera
Segmentación de mercados
Comportamiento del consumidor
Derecho empresarial y corporativo
Investigación de mercados
Estrategias de precios
Comunicación aplicada a promoción y ventas
Logística empresarial
Ventas y administración de ventas
Marcas y desarrollo de nuevos productos
Promoción de ventas
Comunicación persuasiva
Técnicas de ventas
Publicidad
Optativa I
Optativa II
Estrategias de servicio al cliente
Fundamentos de investigación
Optativa III
Optativa IV
Seminario de tesis
Técnicas de negociación
Comercialización de productos y servicios
Optativa V

ASIGNATURAS OPTATIVAS*

Línea Optativa 1

Relaciones públicas
Desarrollo de habilidades directivas
Análisis e interpretación de estados financieros
Plan de negocios
Formulación y evaluación de proyectos de inversión

Línea Optativa 2

Normas de control de calidad
Publicidad en medios masivos alternativos y digitales
Mercadotecnia social
Mercadotecnia en la web
Ética y responsabilidad social

Créditos Totales: 311.5

*Las líneas optativas están conformadas por cinco materias que no se pueden mezclar entre sí. El alumno deberá elegir alguna de estas líneas y una vez seleccionada, no se podrá cambiar. Adicionalmente, deberá cursar 4 materias co-curriculares.

La jornada regular internacional del Programa de Carrera para todos los países (salvo México) es de cuatro (4) años, aunque existe una jornada flexible más acelerada la cual el estudiante puede elegir libremente.

Dentro del plan de estudios y como parte de la estrategia de fortalecimiento de la calidad en la formación, el estudiante de la carrera debe completar el Diplomado en Coaching & Programación Neurolingüística.

El egresado titulado de la Licenciatura en Administración de Ventas de UTEL puede obtener una equivalencia académica en Estados Unidos como "Bachelor of Science in Sales management earned through distance education" por parte de una agencia adscrita a la NACES

