



Maestría Ejecutiva en Dirección de Ventas



Genera propuestas, soluciones innovadoras y competitivas ante los **nuevos retos que demandan las empresas.**

Conviértete en un profesional con conocimientos, competencias y habilidades necesarias para desempeñar cargos de dirección comercial y ventas, capaz de generar valor para los clientes y las organizaciones en las que te desarrolles a través de soluciones prácticas e innovadoras ante los desafíos comerciales actuales.

APLICACIÓN PRÁCTICA DE CONOCIMIENTOS

Adicionalmente al **estudio virtual** de la teoría de la administración y el progreso de la venta con base en el comportamiento y proceso de compra del cliente, el plan de estudio de la maestría en Dirección de Ventas destaca por el desarrollo de **habilidades directivas** 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 directivas 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.**
- **Desenvolverse en un espacio ideal para el Networking**

PERFIL DE INGRESO

La maestría está dirigida a ti, que cuentas con experiencia laboral en el área comercial y de ventas, y egresaste de una carrera correspondiente a cualquiera de las siguientes áreas del conocimiento:

- Economía
- Administración
- Contaduría
- Negocios

CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES A DESARROLLAR

- Analizar, adaptar y desarrollar estrategias para la toma de decisiones en el ámbito de las organizaciones.
- Usar técnicas cuantitativas y cualitativas de medición de efectividad y eficiencia de los procesos de gestión de procesos de venta.
- Definir métodos de investigación de mercados, fuentes de datos y análisis de los resultados en función de las políticas de las empresas.
- Describir y predecir el comportamiento del consumidor, para influir sobre sus elecciones.
- Ajustar la administración y el progreso de la venta basándose en el comportamiento y proceso de compra del cliente.
- Formular estrategias comerciales que permitan cumplir con los objetivos de la empresa.
- Seleccionar, formar, retribuir, liderar y motivar un equipo de ventas, añadiendo valor a la empresa.
- Negociar y cerrar tratos comerciales.
- Optimizar el proceso operativo de venta y mejora de la relación con el cliente.

ASIGNATURAS

Modelo decisional del cliente

Psicología del consumidor

Liderazgo organizacional

Proceso de ventas

Canales de distribución

Dirección y gestión de equipos

Ejecución estratégica

Finanzas en las ventas

Estrategia de precios

- Tener una visión global de negocios que se traducen en un aprovechamiento de oportunidades y adaptación a los desafíos a través de la aplicación de conocimientos, habilidades y destrezas para un desarrollo efectivo.
- Valorar al factor humano como elemento de éxito en las organizaciones.
- Promover la excelencia administrativa a través del uso de técnicas cuantitativas y cualitativas de medición de efectividad y eficiencia de los procesos de gestión de negocios.

PERFIL DE EGRESO

Al egresar de la maestría te distinguirás en el área de ventas por tu capacidad y habilidad para prever los problemas de la función profesional, manteniendo un enfoque innovador, ética, responsabilidad social y sentido humano. Tu capacidad para analizar, adaptar y desarrollar estrategias para la toma de decisiones en el ámbito de las organizaciones, te permitirá desempeñarte como:

- Gerente regional de ventas
- Asesor comercial y financiero
- Analista de estrategia de ventas
- Director de estrategia de productos
- Business planner
- Jefe de Inteligencia comercial
- Onsulor de soluciones ventas

Equipos de ventas

Negociación

Pronóstico de negocios

Compras

Marketing y ventas digitales

Comunicación comercial

Seminario de investigación aplicado a ventas

Estrategia y organización comercial

Créditos Totales: 83.5

La jornada regular internacional para el Programa de Maestría tendrá una duración de un (1) año y seis (6) meses.

Dentro del plan de estudios y como parte de la estrategia de fortalecimiento de la calidad en la formación, el estudiante de posgrado debe realizar el Seminario de Investigación con el objetivo de elaborar un producto de investigación científica que aporte al conocimiento universal.

El egresado titulado de la Maestría en Dirección de Ventas de UTEL puede obtener una equivalencia académica en Estados Unidos como "Master of Science in Sales Management earned through distance education" por parte de una agencia adscrita a la NACES.

