

Carrera en

# ADMINISTRACIÓN DE VENTAS

Desarrolla una visión innovadora para comercializar cualquier producto o servicio.

El objetivo de este programa es que adquieras todos los conocimientos necesarios para convertirte en un profesional ético, con pensamiento creativo y capaz de proponer nuevas soluciones a los retos de la industria. Al egresar, podrás crear estrategias e implementar metodologías que impulsen el desarrollo de las organizaciones.

## Experiencia College

UTEL College, una experiencia de aprendizaje 100% virtual, innovadora, atractiva y dinámica, que combina lo mejor de las herramientas digitales, con actividades cocurriculares y la posibilidad de conectar con nuestra comunidad.



Actividades  
Curriculares



Formación  
OnLive



Socialización



Mentoría



## Formación OnLive

Es una experiencia cocurricular, integrada por diferentes ejes que te impulsarán a llegar más lejos. A lo largo de este camino, te enfrentarás a diferentes retos; y al completarlos, recibirás insignias digitales como reconocimiento a cada uno de tus esfuerzos.



Carrera en

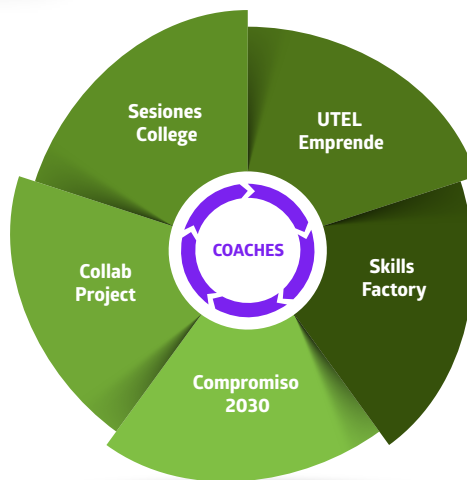
# ADMINISTRACIÓN DE VENTAS



## Acompañamiento

Como parte de la experiencia College, además de tus profesores y tutores académicos, conocerás a un grupo de expertos en los 5 ejes temáticos de quienes aprenderás todo lo que necesitas para crear tu mejor versión y a un Community Booster encargado de facilitar la interacción de la comunidad.

Ejes temáticos



## ¿Qué aprenderás?

Al estudiar esta carrera, desarrollarás habilidades y obtendrás conocimientos que te permitirán:

- ✓ Elaborar diagnósticos para proponer nuevas metodologías de venta.
- ✓ Aplicar la teoría administrativa en el entorno empresarial.
- ✓ Administrar planes de negocios.
- ✓ Implementar técnicas de comunicación y negociación para grupos de trabajo.
- ✓ Trabajar con equipos multidisciplinarios.
- ✓ Desarrollar una visión estratégica.
- ✓ Analizar y resolver problemas.

## ¿En dónde podrías trabajar?

Como egresado contarás con conocimientos teóricos y prácticos sobre administración, diseño de planes estratégicos y metodologías enfocadas en la comercialización y aumento de la competitividad de organizaciones, por lo que podrás crear tu propio emprendimiento o integrarte a empresas de cualquier giro, en puestos que van desde la coordinación hasta la dirección.





## 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
- ✓ Estrategias de servicio al cliente
- ✓ Fundamentos de investigación
- ✓ Seminario de tesis
- ✓ Técnicas de negociación
- ✓ Comercialización de productos y servicios

## 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: 313.5**

\*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.

Este plan de estudio se encuentra incorporado al Sistema Educativo Nacional, con fecha 29 de noviembre de 2017 y Número de Acuerdo 20181988, emitido por la Dirección de Instituciones Particulares de Educación Superior, de la Secretaría de Educación Pública.

