

Maestría en Dirección de Ventas



utel
UNIVERSIDAD

colombia.utel.edu.mx

(601) 381 9183

colombia@utel.mx



La Maestría en Dirección de Ventas forma maestros con un alto nivel de conocimientos, competencias y habilidades para desempeñar cargos de dirección comercial y ventas, que sean capaces de generar valor para los clientes y las organizaciones en las que se desarrollen, a través de la entrega de soluciones prácticas e innovadoras a los desafíos comerciales que impone el mundo actual.

¿Qué habilidades y conocimientos desarrollará?

- Generar propuestas y soluciones innovadoras y competitivas ante los nuevos retos que demandan las empresas.
- 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.

¿Dónde podrá trabajar?

El egresado se distinguirá en el área de ventas por su capacidad y habilidad para anticipar los problemas de su función profesional, manteniendo un enfoque innovador y desempeñándose de manera ética con responsabilidad social y sentido humano. Su capacidad para analizar, adaptar y desarrollar estrategias para la toma de decisiones en el ámbito de las organizaciones, le permitirá desempeñarse 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
- Consultor de soluciones ventas

Plan de Estudios

Modelo decisional del cliente	Marketing y ventas digitales
Psicología del consumidor	Comunicación comercial
Liderazgo organizacional	Seminario de investigación aplicado a ventas
Proceso de ventas	Estrategia y organización comercial
Canales de distribución	
Dirección y gestión de equipos	
Ejecución estratégica	
Finanzas en las ventas	
Estrategia de precios	
Equipos de ventas	
Negociación	
Pronóstico de negocios	
Compras	

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.



*Este plan de estudio se encuentra incorporado al Sistema Educativo Nacional, con fecha 23 de febrero de 2018 y No. de Acuerdo 20190048, emitido por la Dirección de Instituciones Particulares de Educación Superior de la Secretaría de Educación Pública.