

Carrera en Administración de Ventas



utel
UNIVERSIDAD

peru.utel.edu.mx

(01) 510-2125
peru@utel.mx

La Carrera en Administración de Ventas forma especialistas con un marco ético y un pensamiento creativo que permita proponer diversas soluciones a los distintos retos que enfrente como profesional, además de contar con las habilidades y conocimientos suficientes para el desarrollo o administración de estrategias y metodologías que ayuden al desarrollo de la empresa o institución.



¿Qué habilidades y conocimientos desarrollaré?

- Elaboración de diagnósticos para la formulación de metodologías de trabajo en el ámbito de las ventas.
- Teoría administrativa y nuevos modelos aplicables al entorno empresarial moderno.
- Administración de planes de negocios.
- Comunicación y negociación para grupos de trabajo.
- Trabajo colaborativo en equipos multidisciplinarios.
- Aplicación de una visión estratégica empresarial.
- Evaluación de las tecnologías para desarrollar ventajas competitivas.
- Razonamiento matemático para el análisis y resolución de problemas.

¿Dónde podré trabajar?

El egresado habrá 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, y podrá desempeñarse 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

Marketing integral y estratégico

Matemáticas para los negocios

Contratos mercantiles y bancarios

Marketing Estratégico

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

Marketing social

Marketing 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.