

Maestría en Dirección de Ventas

Sobre la maestría

Destácate en el área de ventas por tu capacidad y habilidad para prever problemas y proponer soluciones en el área, manteniendo un enfoque innovador y desempeñándote de manera ética con responsabilidad social y sentido humano.

Esta maestría te dotará de conocimientos acerca de teorías comerciales y los nuevos modelos aplicables al entorno empresarial moderno, planeación estratégica, formulación e implementación de planes de negocios para que te distingas del resto de profesionales.

Dónde podrás trabajar

Ventas

Lidera los vínculos entre la organización y sus clientes para conseguir relaciones comerciales exitosas.

Marketing

Elabora estrategias de ventas para posicionar productos, servicios y marcas en la mente de las personas.

Contabilidad

Trabaja en el control de gastos e ingresos y la situación financiera de una organización.

Asesoría comercial

Impulsa de forma efectiva y profesional la expansión de una empresa en el mercado.

Lo que aprenderás



Estrategia de precios

Aprende a definir una estrategia de precios que logre una rentabilidad superior y sostenible en la organización.



Comportamiento del consumidor

Describe y predice el comportamiento del consumidor, para influir sobre sus elecciones en sentido favorable en los productos.



Técnicas de negociación

Demuestra tu poder de negociación valiéndote de herramientas suficientes para resolver problemas, responder a objeciones y manejar eficientemente los conflictos con el fin de obtener los mejores resultados para las partes involucradas.



Manejo de equipos de venta

Lidera equipos de alto desempeño capaces de cerrar las ventas en menor tiempo, mejorar la manera de identificar a los clientes potenciales, reducir costos, generar mayor confianza en los colaboradores y en los clientes. Sabrás cómo aplicar las nuevas tecnologías de marketing y venta en línea para mejorar toda la gestión comercial.



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
- 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 créditos

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.

Validez Académica



Título oficial

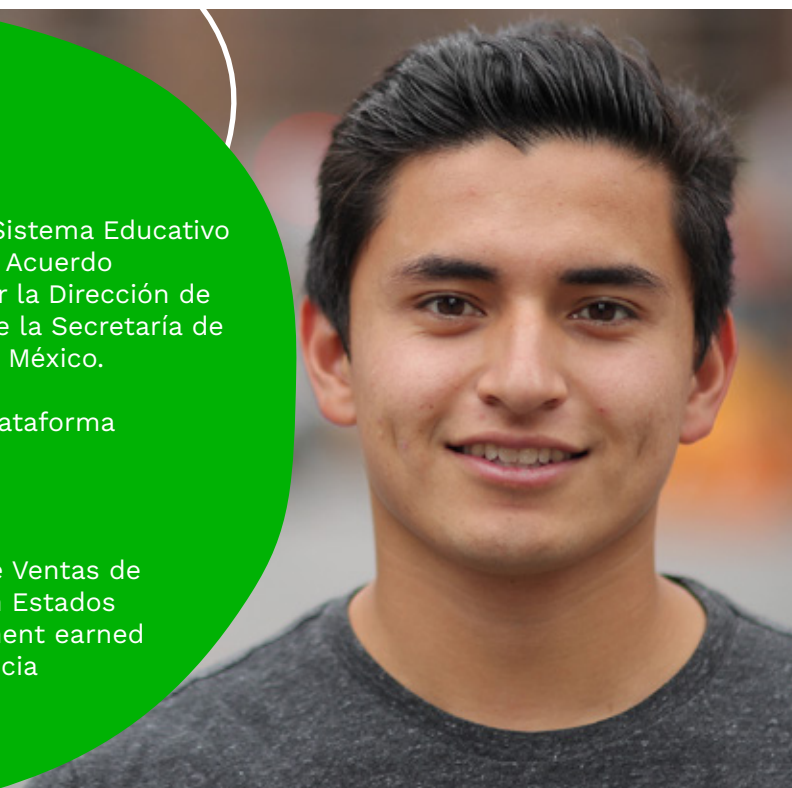
Este plan de estudio se encuentra incorporado al Sistema Educativo Nacional, con fecha 23 de febrero de 2018 y No. de Acuerdo 20190048, modalidad No escolarizada*, emitido por la Dirección de Instituciones Particulares de Educación Superior de la Secretaría de Educación Pública, máxima autoridad educativa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

*Modalidad de estudio brindada a través de una plataforma educativa tecnológica.



Equivalencia en Estados Unidos

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 o AICE.



Con esta maestría en la **Experiencia Core** puedes **sumar el certificado*** de

Estrategia de Marketing

Contenido disponible en español

en colaboración con **coursera**

Otorgado por

ie
BUSINESS SCHOOL

*También, puedes consultar por más opciones de certificados.

utel.edu.mx/colombia

Experiencias disponibles



Inicia tu formación profesional a través de un programa totalmente virtual que se adecua a tu proyecto de vida.

Para cualquier edad

- Título oficial
- Crea tu propio horario
- Vuelve a ver las clases cuando quieras



Continúa tu camino profesional y de estudio al mismo tiempo, preparándote para enfrentar escenarios reales que el mercado laboral demanda.

Ideal de 25 a 59 años

- Todo lo de la Experiencia Core
- Sesiones Executive
- Aprendizaje con expertos
- Espacios de networking
- Insignias digitales

¿Por qué Utel?



Gradúate con título profesional

Demuestra tu conocimiento en tu siguiente oportunidad laboral.



Comunidad global

Enriquece tu educación con personas de todo el mundo.



Campus virtual 24/7

Crea tu propio horario con las clases, materiales y apoyo disponibles.



Calidad en acción

Suma credenciales a tu perfil de nuestras alianzas con reconocidas instituciones.



Estudia acompañado

Guía y apoyo de tutores expertos en cada etapa de tu formación.



Invierte en ti mismo

Formación real, actual y transformadora a un costo accesible.

Calidad académica garantizada

RVOE | SEP

Reconocimiento de Validez Oficial de Estudios de todos nuestros programas.

WHED | UNESCO

Registro en la Base de Datos Mundial de Educación Superior (WHED) de la UNESCO. Código IAU-028725.

FIMPES

Acreditación Institucional por la Federación de Instituciones Mexicanas Particulares de Educación Superior (FIMPES).

ASIC

Acreditación Institucional como “Premier Institution” por Accreditation Service for International Colleges (ASIC) de Reino Unido.

QS STARS

Calificación máxima de cinco estrellas en el Rating QS de “Aprendizaje en línea”.

AMECYD | CALED | CREAD | AIESAD

Miembro de asociaciones internacionales que avalan la calidad de nuestra educación superior.

¡Inscríbete hoy!

colombia@utel.mx

601 381 9183

chatea con un asesor



utel.edu.mx/colombia