

Carrera en Administración de Ventas

Sobre la carrera

Lleva las ventas de una compañía a otro nivel diagnosticando todos los problemas administrativos de una empresa, brindando propuestas innovadoras y creando modelos de negocio efectivos para alcanzar los objetivos esperados de una empresa, bajo un marco ético y un pensamiento estratégico que te permita proponer diversas soluciones a los distintos retos que enfrentes como profesional.

Dónde podrás trabajar

Área comercial

Procura la relación con los clientes y la consecución de los objetivos de venta.

Ventas

Lidera la relación óptima entre la empresa y sus clientes colocando al mayor precio posible productos y servicios.

Marketing

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

Análisis de ventas

Genera información certera a partir de la recolección de datos del proceso de ventas y la gestión comercial.

Lo que aprenderás



Metodologías de ventas

Elige estratégicamente tu visión y enfoque teniendo un marco general en el que cada proceso de ventas encaja, para así formar tus objetivos y transformarlos en pasos viables.



Administración de planes de negocios

Activa tu capacidad para estudiar el entorno de una empresa u organización, analizando y evaluando los posibles resultados marcados en un proyecto, para poder desarrollar el conjunto de estrategias que se implementarán para alcanzar su éxito.



Visión estratégica

Desarrolla la habilidad de comprender y prevenir los cambios del mercado a través de un pensamiento estratégico de la representación del futuro deseado, buscando alcanzar la mejora continua de los procesos de la compañía para obtener mejores resultados en los procesos de venta a corto plazo y largo plazo.



Resolución de problemas

Agudiza tu pericia para identificar un problema, tomando medidas lógicas para encontrar una solución, supervisando y evaluando la implementación de ésta, permitiendo que las personas hablen abiertamente sobre los aspectos que podrían ayudar a mejorar su desempeño laboral y el trabajo colaborativo.

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*

1. 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

2. 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 créditos

*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 cocurriculares.

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 debe cursar 3 Talleres Avanzados con foco en: Empleabilidad, Impacto Social y Competencias Digitales.

Validez Académica



Título oficial

Este plan de estudio se encuentra incorporado al Sistema Educativo Nacional, con fecha 29 de noviembre de 2017 y No. de Acuerdo 20181988, modalidad No escolarizada*, emitido por la Dirección de Instituciones Particulares de Educación Superior, Dirección General de Educación Superior Universitaria, 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 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 o AICE.

utel.edu.mx/colombia



Experiencias disponibles



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

Para cualquier edad

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



Vive tu carrera en un universo virtual para aprender de forma innovadora, atractiva y dinámica.

Hasta 25 años

 Todo lo de la Experiencia Core

- ✓ Coaches College
- ✓ Proyectos de cocreación
- ✓ Sesiones College
- ✓ Insignias digitales
- ✓ Espacios de socialización



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
- ✓ Espacios de networking
- ✓ Aprendizaje con expertos
- ✓ 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