

TECNICATURA EN DIRECCION DE EQUIPOS DE VENTAS

Duración: 2 años -

Perfil del egresado. El egresado es un profesional con adecuada formación en las principales estrategias de marketing empresarial, orientado a la satisfacción del cliente.

Cuenta con conocimientos necesarios para analizar la conducta de los competidores y el comportamiento de compra de los consumidores así como la identificación de los factores clave del éxito para la captación y fidelización de los clientes de una empresa. El egresado posee una marcada orientación en la administración en las relaciones con el cliente y a la gestión del proceso de ventas de productos y servicios.

Alcances del Título. Los egresados están en condiciones de insertarse en cualquier tipo de organización empresarial dedicada a la comercialización de productos y/o servicios. El egresado podría desempeñarse principalmente como agente o representante de ventas de una empresa, personal a cargo de la atención al cliente o servicios al cliente o asistente administrativo en el área comercial de una empresa.

Plan de Estudios

PRIMER AÑO

PRIMER SEMESTRE

- 1 PRINCIPIOS DE LA ADMINISTRACIÓN
- 2 ESTRATEGIA COMPETITIVA
- 3 INTRODUCCIÓN AL MARKETING
- 4 NEGOCIACIÓN

SEGUNDO SEMESTRE

- 5 GESTION DE VENTAS 1: PRINCIPIOS DE VENTA PERSONAL
- 6 COSTOS
- 7 ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR
- 8 Gestión de servicios al cliente

SEGUNDO AÑO

TERCER SEMESTRE

- 1 CONTABILIDAD
- 2 ELEMENTOS DE MARKETING
- 3 GESTION DE RRHH
- 4 HERRAMIENTAS DE INVESTIGACION

CUARTO SEMESTRE

- 5 LIDERAZGO Y CONDUCCION DE EQUIPOS
- 6 PRESUPUESTO
- 7 GESTION DE VENTAS II
- 8 CONTROL DE GESTION