

Licenciatura en Administración de Ventas

Acerca del programa

Al estudiar esta licenciatura te convertirás en un especialista con un marco ético y pensamiento creativo que te permitirán proponer diversas soluciones a los diferentes retos que enfrentes como profesional. Además, contarás con las habilidades y conocimientos suficientes para el desarrollo o administración de estrategias y metodologías que ayuden al desarrollo de la empresa o institución.

Dirigido a

Personas interesadas en adquirir 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, desempeñándose en puestos tales como: gerencia comercial, dirección de ventas, administración de ventas, jefatura de comercialización o coordinación de análisis de ventas.

Habilidades a desarrollar

- Elaboración de diagnósticos para la formulación de metodologías de trabajo en el ámbito de las ventas.
- Conocimiento de la 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.
- Análisis y resolución de problemas mediante razonamiento matemático.

PLAN DE ESTUDIO

Asiganturas

Principios y perspectivas de la administración
Fundamentos de las ventas
Información financiera
Introducción a las matemáticas
Bases jurídicas y mercantiles
Comportamiento organizacional
Mercadotecnia integral y estratégica
Matemáticas para los negocios
Contratos mercantiles y bancarios
Mercadotecnia Estratégica
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
Mercadotecnia social
Mercadotecnia en la web
Ética y responsabilidad social

*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.

Beneficios

- Reconocimiento de validez oficial SEP.
- Titulación cero.
- Equivalencia de materias en caso de tener estudios truncos.
- Apoyo personalizado de experimentados tutores y asesores.
- Diversas formas de evaluación.
- Biblioteca virtual disponible sin costo.
- Salidas profesionales que añaden valor curricular.
- Seguros incluidos (de acuerdo al plan seleccionado).
- Curso de inglés.

Haz la llamada correcta

Encuentra el curso que necesitas con ayuda de un consultor OCC



52 55 4440 1436



/OCCEducacion



@OCCEducacion



tuconsultor@occ.com.mx