



## Licenciatura Ejecutiva en Administración de Ventas



**Adquiere el marco ético y el pensamiento creativo que te permitirá proponer soluciones a los distintos retos que enfrentan las empresas.**

Conviértete en un profesional con las habilidades y conocimientos suficientes para administrar estrategias y metodologías que ayuden al desarrollo de una empresa o institución.

### APLICACIÓN PRÁCTICA DE CONOCIMIENTOS

Adicionalmente al **estudio en línea** de la teoría administrativa y nuevos modelos aplicables al entorno empresarial moderno, el plan de estudio de la Licenciatura en Administración de Ventas destaca por el desarrollo de **Habilidades gerenciales** a través de las **sesiones ejecutivas en línea mensuales**, en donde la aplicación del conocimiento se convierte en el eje central, permitiéndote:

- **Adquirir conocimientos puntuales, específicos y esenciales.**
- **Desarrollar sus habilidades gerenciales y empoderar su perfil profesional.**
- **Tener un acercamiento con líderes de cada disciplina.**

- **Acceder a conferencias y sesiones prácticas impartidas por expertos.**
- **Situar los conocimientos teóricos, en escenarios laborales reales.**
- **Desenvolverse en un espacio ideal para el networking.**

### PERFIL DE INGRESO

La **Licenciatura Ejecutiva en Administración de Ventas** está dirigida a ti, que concluíste la Educación Media Superior y deseas desarrollarte profesionalmente en el ámbito de las ventas como parte de tu plan de vida y carrera.

## CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES A DESARROLLAR

- Elaboración de diagnósticos para la formulación de metodologías de trabajo en el ámbito de las ventas.
- Administración de planes de negocios.
- Técnicas de 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.

## PERFIL DE EGRESO

Al egresar, habrás 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, lo cual te permitirá desempeñarte 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 Licenciatura 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 licenciatura 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

