

Maestría Senior en: Dirección de Ventas



utel.edu.mx
55 3684 1409
contacto@utel.edu.mx

Aprende a definir métodos de investigación de mercados, fuentes de datos y análisis de los resultados en función de las políticas de las empresas.



La **Maestría en Dirección de Ventas** tiene como objetivo formarte con conocimientos técnicos y habilidad para prever los problemas de la función profesional, manteniendo un enfoque innovador y desempeñándote de manera ética con responsabilidad social y sentido humano.

Adquisición de conocimientos y experiencias

Adicionalmente al **estudio en línea** del análisis y desarrollo de estrategias para la toma de decisiones en el ámbito de las organizaciones, el plan de estudio de la maestría destaca por sus **Sesiones Senior**, que benefician la integración entre compañeros y suman beneficios para el desarrollo integral de los estudiantes, permitiéndoles:

- **Despejarse de la cotidianidad.**
- **Mantener agilidad mental y habilidad corporal.**
- **Aprender nuevas habilidades para la vida cotidiana.**
- **Mantenerse al tanto de los cambios sociales, políticos y de otros ámbitos.**
- **Practicar un pasatiempo con personas que comparten sus mismos intereses.**

Ejes de las sesiones

Las reuniones cubren **5 de los principales ejes** necesarios para un desarrollo humano integral:

- **Desarrollo personal**
- **Salud y bienestar**
- **Socio - cultural**
- **Artístico**
- **Tecnológico**

Tutoría

Equipo especializado en educación en línea, cuyo trabajo consiste ser el contacto directo con la Universidad, orientando en aspectos administrativos y tecnológicos, así como generando estrategias que permitan al estudiante, asegurar el éxito académico.

¿Qué habilidades y conocimientos desarrollaré?

- Generación de propuestas y soluciones innovadoras y competitivas ante los nuevos retos que demandan las empresas.
- Investigación de mercados, fuentes de datos y análisis de los resultados en función de las políticas de las empresas.
- Formulación de estrategias

comerciales que permitan cumplir con los objetivos de la empresa.

- Optimización de procesos operativo de venta y mejora de la relación con el cliente.
- Detección de oportunidades para la consolidación de negocios.

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

Como parte de la estrategia de fortalecimiento de la calidad en la formación y con el objetivo de elaborar un producto de investigación científica que aporte al conocimiento universal, el estudiante de posgrado deberá cursar las asignaturas correspondientes al "Seminario de Investigación": - Epistemología; Metodología de la investigación; Pensamiento crítico e innovación; Redacción y estilo de textos académicos-

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