

Maestría en Dirección de Ventas



utel
UNIVERSIDAD

elsalvador.utel.edu.mx

+503 2113 9445

+503 7534 0658

elsalvador@utel.mx



La Maestría en Dirección de Ventas forma profesionales con un alto nivel de conocimientos, competencias y habilidades para desempeñar cargos de dirección comercial y ventas, que sean capaces de generar valor para los clientes y las organizaciones en las que se desarrollen, a través de la entrega de soluciones prácticas e innovadoras a los desafíos comerciales que impone el mundo actual.

¿Qué habilidades y conocimientos desarrollaré?

- Manejar equipos de venta.
- Optimizar los ingresos de la organización.
- Negociar y cerrar tratos comerciales.
- Aplicar y desarrollar una visión estratégica empresarial.
- Formular e implementar planes de negocios.
- Valorar la tecnología para desarrollar ventajas competitivas en las ventas.
- Transmitir ideas concretas en contextos organizacionales multiculturales.
- Ejercer un liderazgo positivo que se traduzca en acciones de mejora a su entorno.
- Liderar de forma eficaz que potencialice las capacidades de sus colegas y comunidad.

¿Dónde podré trabajar?

El egresado se distinguirá en el área de ventas por su capacidad y habilidad para prever los problemas de su función profesional, manteniendo un enfoque innovador y desempeñándose de manera ética con responsabilidad social y sentido humano. Su capacidad para analizar, adaptar y desarrollar estrategias para la toma de decisiones en el ámbito de las organizaciones, le permitirá desempeñarse como:

- Gerente Regional de Ventas
- Asesor Comercial y Financiero
- Analista de Estrategia de Ventas
- Director de Estrategia de Productos
- Business Planner
- Jefe de Inteligencia Comercial
- Consultor de Soluciones Ventas

Asignaturas

Modelo decisional del cliente	Marketing y ventas digitales
Psicología del consumidor	Comunicación comercial
Liderazgo organizacional	Seminario de investigación aplicado a ventas
Proceso de ventas	Estrategia y organización comercial
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	

Créditos Totales: 83.5

La jornada regular internacional para el programa de Maestría tendrá una duración de un (1) año y seis (6) meses.

Dentro del plan de estudios y como parte de la estrategia de fortalecimiento de la calidad en la formación, el estudiante de posgrado debe realizar el Seminario de Investigación, con el objetivo de elaborar un producto de investigación científica que aporte al conocimiento universal.

El egresado titulado de la Maestría en Dirección de Ventas de UTEL puede obtener una equivalencia académica en Estados Unidos como "Master of Science in Sales Management earned through distance education" por parte de una agencia adscrita a la NACES.



*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.