UIN | UNIVERSIDAD INSURGENTES

Licenciatura en **Dirección de Ventas**

EN LÍNEA

Aprende a **aplicar soluciones** hoy para tu futuro laboral con **ayuda de la tecnología, docentes con experiencia** y capacitados **para enseñar en línea.**

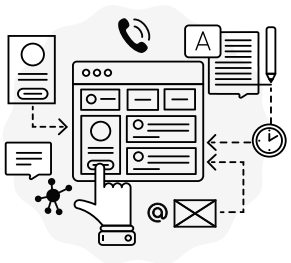
Evoluciona con el mundo, mientras te **profesionalizas y combinas tu tiempo** con otras actividades **sin interrumpir tus estudios. Un modelo flexible** que te permite **alcanzar tus objetivos.**

Blackboard collaborate

Open LMS

Google Workspace for Education

Las Nuevas Licenciaturas en línea te ofrecen:



Tecnología para el aprendizaje:

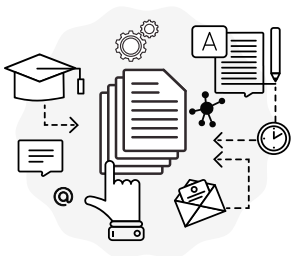
Estudiarás bajo un modelo innovador y con tecnologías especializadas para la educación como es la plataforma **Open LMS +** el acompañamiento de tu docente en aulas virtuales de **Blackboard Collaborate** y el mejor complemento de **Google Workspace for Education Plus.** Asimismo cuentas con el **Centro de Acompañamiento UIN** brindándote soporte durante toda tu estancia.

Balance de horas:

Modelo educativo que te permite estudiar y trabajar al mismo tiempo. Gracias al uso de las herramientas digitales, podrás estudiar en cualquier lugar, cualquier momento y desde cualquier dispositivo.

Experiencia universitaria y práctica para el trabajo:

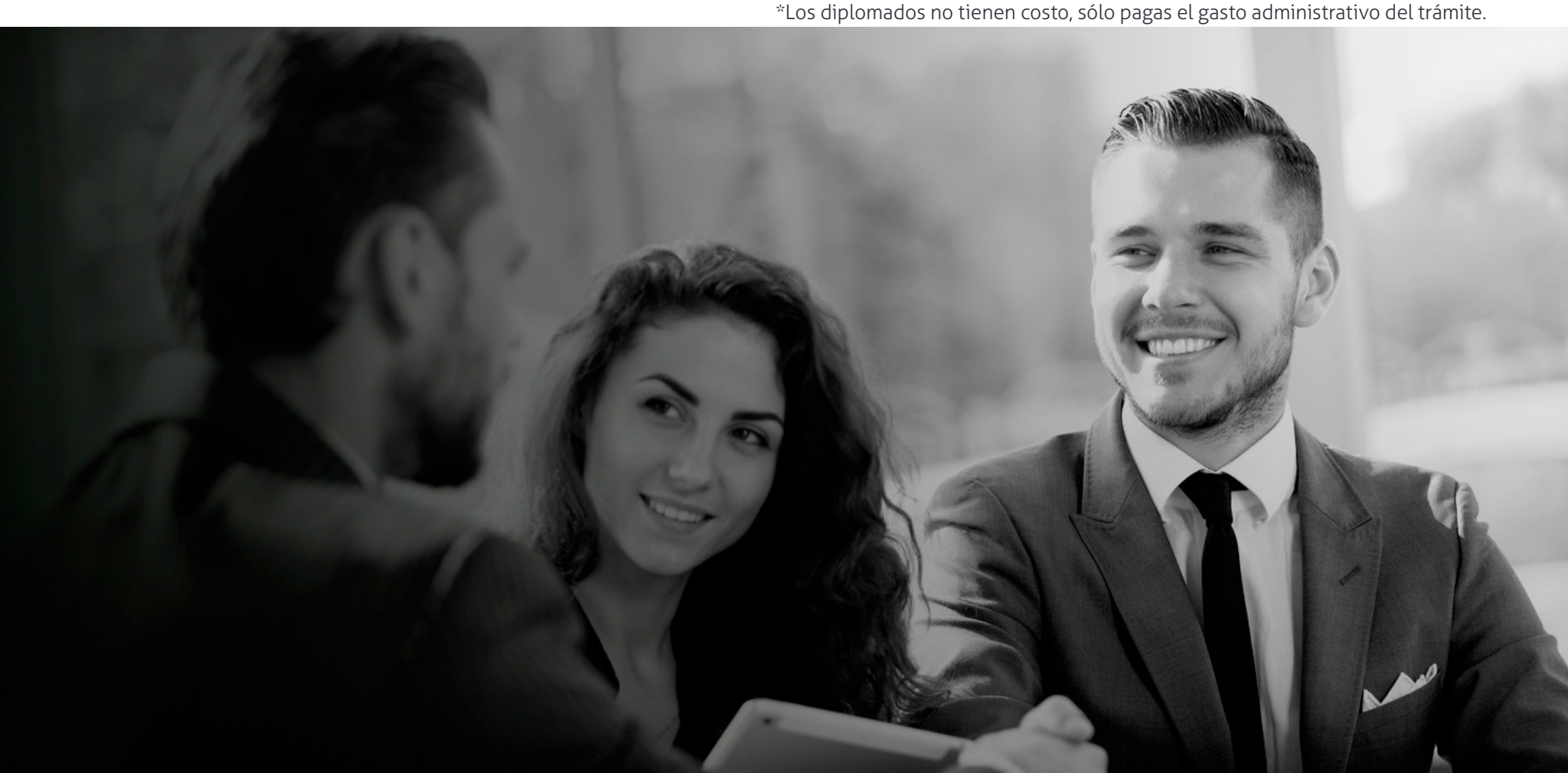
Obtén experiencia y aplica de inmediato los conocimientos aprendidos durante tu licenciatura para el beneficio de tu crecimiento laboral. Empodérate, destaca tu capacidad de trabajar con equipos conformados por diferentes disciplinas.



Diplomados:

Desarrollo de habilidades a lo largo de tu carrera. Obtendrás hasta 3 diplomados* que avalan el conocimiento y habilidades que vas desarrollando. Vuélvete más competitivo.

*Los diplomados no tienen costo, sólo pagas el gasto administrativo del trámite.



Misión

Contribuir al desarrollo académico de nuestros estudiantes, para el logro de su mejor desempeño laboral y de su calidad de vida.

Objetivo general de la carrera

Formar profesionistas preparados para planear, organizar, dirigir, controlar y evaluar métodos, procesos y procedimientos de comercialización y ventas, para el logro eficiente y eficaz de los objetivos organizacionales, en ambientes flexibles y multiculturales, así como en entornos competitivos y globalizados.

Diseñar, gestionar y dirigir estrategias comerciales; planear y operar sistemas de control que optimicen el trabajo del área de ventas y sus procesos, así como incrementar el flujo de ventas, mediante la ejecución de planes de mejora en la comercialización que coadyuven al cumplimiento de los objetivos organizacionales en su conjunto. Aprovechar escenarios para la negociación y precisar mejoras comerciales, cumpliendo con estándares de comportamiento ético y responsabilidad social. Coordinar áreas de fuerza de ventas, buscando optimización en el uso de los recursos, el desarrollo laboral y profesional de las personas y grupos, orientando su labor a la satisfacción de los clientes y el desarrollo integral de las áreas comerciales, apoyando su desempeño en criterios éticos y humanistas.

Perfil de Ingreso

Aptitudes

- Compromiso, responsabilidad y servicio.
- Iniciativa y creatividad.
- Trabajo en equipo.

Habilidades

- Capacidad reflexiva.
- Pensamiento crítico.
- Habilidades digitales básicas.
- Colaboración e interacción grupal.

Conocimientos

- Comprensión lectora.
- Expresión oral y escrita.
- Aplicación de conceptos numéricos básicos.
- Poseer cultura general y conocimientos del nivel académico previo.

Plan de estudios
Licenciatura en Dirección de Ventas

SEP
SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA

FIMPES

Área Básica

Modelos de Gestión Empresarial
Contabilidad Financiera
Matemáticas para los Negocios
Derecho y Negocios
Comportamiento Organizacional
Información Financiera y Toma de Decisiones
Matemáticas Financieras
Tecnologías de Información en la Empresa
Finanzas Empresariales
Estadística Descriptiva
Microeconomía
Administración del Talento Humano
Presupuestos
Estadística Inferencial
Macroeconomía
Mercadotecnia e Innovación

Área Disciplinar

Técnicas de Estimaciones de Ventas
Desarrollo de Cartera de Productos y Servicios
Sistemas de Ventas
Costos y Presupuestos del Área Comercial
Auditoría y Detección de Fraudes
Ventas a Gobierno e Instituciones Públicas
Gestión de la Red de Ventas

Área Interdisciplinar

Derecho Fiscal Empresarial
Administración de Compensaciones
Gestión de la Mercadotecnia
Pronósticos para la Toma de Decisiones
Gestión de Proyectos
Investigación Cuantitativa de Mercados
Modelos de Calidad y Productividad
Comercio Electrónico
Finanzas Corporativas
Planeación y Control de la Empresa
Optimización de la Cadena de Valor
Evaluación y Auditoría Administrativa de Negocios
Alta Dirección y Gobierno Corporativo

¿Dónde podrás trabajar?

En empresas, instituciones públicas y privadas, en áreas como Gerente Comercial, supervisor de ventas, operaciones comerciales o ejecutivo comercial.

Perfil de Egreso

Conocimientos

- Técnicas de estimación de ventas.
- Procesos de comercialización nacional e internacional.
- Auditoría de la administración de ventas.
- Evaluación y detección de factores de riesgo de fraude.
- Diseño de programas de incentivos de ventas.
- Participación en licitaciones públicas.
- Administración de costos y su aplicación el área comercial.
- Determinación del punto de equilibrio de ventas.
- Elaboración de presupuestos del área comercial.
- Gestión y reingeniería de procesos de negocios aplicado a la comercialización de productos y/o servicios.
- Manejo de redes de ventas.

Habilidades

- Trabajar en condiciones de presión e incertidumbre.
- Coordinar y dirigir grupos multidisciplinarios para el logro de las metas organizacionales.
- Tomar decisiones apoyado en su capacidad de análisis de información.
- Negociar con una visión sistémica de la organización y su entorno.
- Identificación, diseño y capitalización de oportunidades de nuevos negocios.
- Establecimiento de objetivos alcanzables, marcando prioridades, planes de acción y calendarios para el logro de las metas.
- Procesamiento de información con el fin de determinar las acciones pertinentes.
- Adaptación al cambio organizacional, en forma práctica.
- Distinción entre oportunidades y amenazas de la organización y su respuesta a ellas.
- Comprensión del ambiente global con una perspectiva integral.
- Utilización de las tecnologías de información y comunicaciones para apoyar su proceso de toma de decisiones.
- Coordinación de trabajo en equipo, definiendo, compartiendo y delegando responsabilidades en la organización.
- Liderazgo para el logro de los objetivos de trabajo, creando un sentido de propósito y dedicación a la misión de la organización.

Actitudes y Valores

- Comportamiento ético.
- Visión empresarial.
- Constancia y esfuerzo.
- Perseverancia y superación.
- Actitud de aprendizaje constante.
- Capacidad de trabajo interdisciplinario y en equipo.
- Actitud y vocación de servicio.

UIN | UNIVERSIDAD INSURGENTES

Licenciatura en **Dirección de Ventas**

EN LÍNEA

UniversidadInsurgentesOficial

UInsurgentes

55 5512 1212

56 1134 1564

universidadinsurgentes.edu.mx