



Especialidad en:

Técnicas de Ventas y Mercadotecnia

Actitudes:

- Eficacia y eficiencia en relación a las funciones
- Claves de la dirección de la fuerza de ventas
- Mostrar una actitud ética en la práctica

Destrezas:

- Control y evaluación de la fuerza de venta
- Realizar operaciones de venta con visión global
- Análisis de ventas, costos y rentabilidad
- Utilizar nuevas tecnologías para optimizar procesos de comunicación y toma de decisiones
- Identificar factores que influyen en la determinación de precios
- Incrementar ventas

Requisitos

Acta de nacimiento.

Certificado de bachillerato.

CURP (actual).

Comprobante de domicilio (actual).

IFE o INE (copia).

Certificado médico con tipo sanguínea.

3 fotos tamaño infantil.

Mapa Curricular

Al finalizar el plan de estudios de la especialidad en técnicas de ventas y mercadotecnia, el estudiante, aplicará conocimientos orientados al desarrollo de las fases del proceso de venta y mercadotecnia, ejecutará habilidades y competencias para la presentación y promoción de servicios y productos, argumentación comercial, técnicas para la refutación de objeciones y de persuasión, así como de mercadeo, a fin de promover propuestas de valor sólidas, sostenibles y con enfoque de servicio al cliente.

1er
Cuatrimestre

Innovación en
Técnicas de
Ventas

Comunicación
Comercial

Mercadotecnia
Integral

2do
Cuatrimestre

Administración
de Ventas

Desarrollo de
Marcas y
Merchandising

3er
Cuatrimestre

Marketing en
Redes Sociales

Publicidad
Digital

www.universidadilah.com

Carga Horaria | Horas Docente: 70 • Horas Independiente: 658 • Total de horas: 728 • Total de Créditos: 4548

