

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 analizar 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 suculentas 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](http://www.universidadilah.com)

**Carga Horaria** | Horas Docente: 70 ▪ Horas Independiente: 658 ▪ Total de horas: ▪ Total de Créditos: 45.48

