



Centro Educativo
Felipe Villanueva
"CIENCIA CON VALORES"

Especialidad en

Técnicas de Ventas y Mercadotecnia

Perfil del Egresado

Los egresados de esta especialidad contarán con:

Conocimientos en:

- Administración de Ventas
- Pronósticos y planeación de ventas
- Desarrollo de nuevos productos
- Técnicas, procesos y políticas de ventas
- Aspectos generales de mercadotecnia integral
- Cultura de calidad y servicio al cliente
- Métodos para la fijación de precios
- Diseño de marcas en medios digitales
- Gestión de ventas y dirección de marketing
- Comunicación comercial
- Publicidad digital

Habilidades para:

- Planear, organizar, dirigir y controlar la fuerza de venta
- Diseñar campañas de publicidad en medios digitales
- Generar propuestas de valor en relación a distribución precio y promoción de productos y servicios
- Implementación de diversas alternativas para organizar la fuerza de ventas
- Elaborar y ejecutar planes estratégicos de ventas y administrar eficientemente la fuerza vendedora
- Diseñar e implementar estrategias de mercadotecnia
- Diseñar e implementar estrategias para la innovación de la práctica del marketing
- Implementar canales de comunicación comercial para las ventas

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).

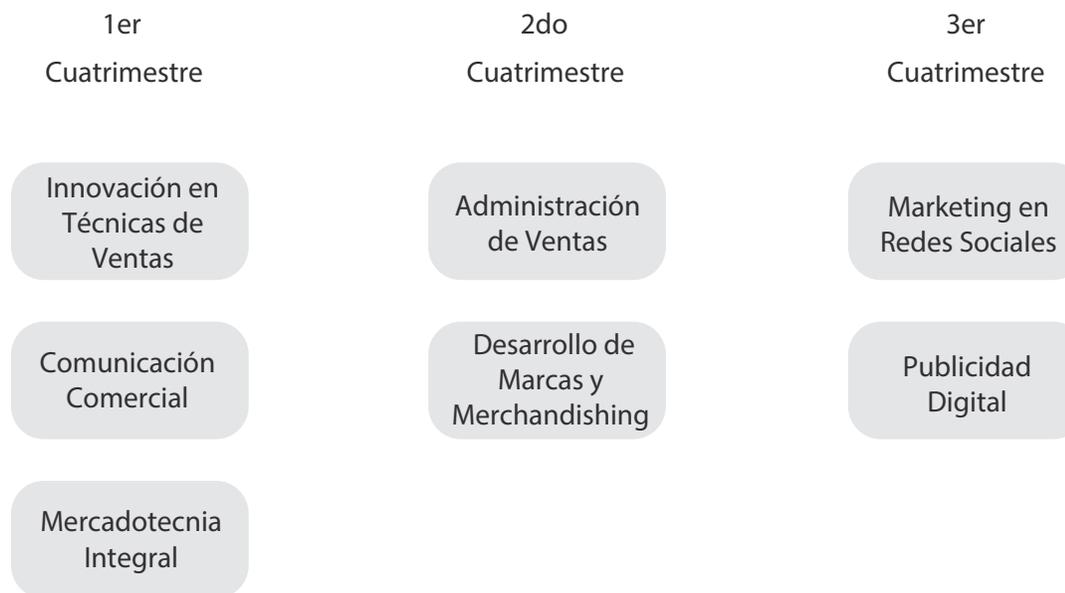
IFE o INE (copia).

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 suficientes 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 promover propuestas de valor sólidas, sostenibles y con enfoque de servicio al cliente.



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

www.felipevillanueva.edu.mx