



Centro Educativo
Felipe Villanueva

"CIENCIA CON VALORES"

profit!

Especialidad en

Técnicas de Ventas y Mercadotecnia

Perfil del Egresado

Al terminar esta licenciatura contarás 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 distribución, precio y promoción de productos y servicios
- Elaborar y ejecutar planes de ventas
- Diseñar e implementar estrategias de mercadotecnia
- Innovar en la práctica del marketing
- Implementar canales de comunicación comercial para las ventas

Plan de Estudios

Este plan de estudios tiene como objetivo formar profesionales capaces de llevar a cabo cada etapa del proceso de venta y mercadotecnia. También desarrollará habilidades para presentar y promocionar productos y servicios, argumentar de manera efectiva, manejar objeciones y persuadir a los clientes. Además, aplicará estrategias de mercadeo para crear propuestas de valor atractivas, sostenibles y enfocadas en ofrecer un excelente servicio al cliente.

Primer Cuatrimestre	Segundo Cuatrimestre	Tercer Cuatrimestre
Innovación en Técnicas de Venta	Administración de Ventas	Marketing en Redes Sociales
Comunicación Comercial	Desarrollo de Marcas y Merchandising	Publicidad Digital
Mercadotecnia Integral		

Carga Horaria: 728 Horas

Horas Docente: 70
Horas Independiente: 658

Créditos: 45.48

www.felipevillanueva.edu.mx

Actitudes:

- Ética
- Eficiencia
- Eficacia
- Compromiso
- Responsabilidad

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 y toma de decisiones
- Incrementar ventas

Requisitos

- Acta de Nacimiento
- Certificado de Bachillerato
- CURP (Actualizado)
- Comprobante de Domicilio (Últimos 2 Meses)
- INE (copia)
- Certificado Médico con Tipo Sanguíneo
- 3 Fotografías Tamaño Infantil