



**GESTIÓN DE VENTAS
Y COMERCIALIZACIÓN**
MODALIDAD EN LÍNEA

Desarrolla tus
habilidades y aptitudes

Si te interesa:

- + Planear, dirigir y gestionar estrategias comerciales y planes de ventas.
- + Ejecutar planes de comercialización y operación de sistemas de control que optimicen los procesos de ventas.
- + Formular planes estratégicos dirigidos a lograr la eficiencia comercial.
- + Diseñar, desarrollar e implementar diagnósticos y programas de optimización de flujos de ventas.
- + Gestionar el desempeño del área comercial dentro de las empresas.
- + Diseñar y aplicar estrategias innovadoras de mercadotecnia.
- + Implementar y administrar tecnologías para optimizar las ventas y lograr la fidelización de clientes.



**Entonces, estudiar
Gestión de Ventas y
Comercialización en
línea puede abrirte
un mundo de
posibilidades para
crecer y alcanzar tus
metas profesionales.**



El Licenciado en Gestión de Ventas y Comercialización egresado de la UNITEC se prepara para manejar efectivamente las ventas y la comercialización de la empresa. Es capaz de identificar y emplear las herramientas de gestión empresarial que mejoran los procesos asociados al uso de los recursos y al incremento de las ventas, así como de proyectar planes que integren estrategias, procedimientos, políticas y técnicas de negociación y ventas que promuevan relaciones sólidas y mutuamente beneficiosas con los clientes.



Asimismo, ejecuta estrategias de gestión de redes de ventas a partir del análisis de las tendencias de mercados. También aplica métodos y técnicas de fijación de precios y ventas de productos y servicios, y diseña estrategias y pronósticos de ventas que permitan optimizar los recursos económicos de la empresa.

EN LA LICENCIATURA EN GESTIÓN DE VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN EN LÍNEA DE LA UNITEC ADQUIERES LOS

CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES PARA:

- + Identificar los métodos, técnicas y herramientas de investigación de mercados.
- + Analizar los elementos y características de los contratos mercantiles más importantes.
- + Emplear métodos presupuestales en las áreas comerciales, considerando los objetivos organizacionales, la estacionalidad y las tendencias de ventas, así como la segmentación del mercado y la determinación de precios.
- + Aplicar tecnologías que apoyan a la administración de clientes y ventas.



- + Diseñar planes de publicidad y ventas de alto impacto.
- + Formular propuestas innovadoras de *merchandising* e imagen del producto.
- + Plantear estrategias de fidelización de clientes.
- + Analizar y solucionar problemas de comercialización.
- + Detectar oportunidades de mejoras comerciales y de ventas.
- + Coordinar y dirigir grupos multidisciplinarios para el logro de los objetivos comerciales de la empresa.

El área de ventas de una organización es de vital importancia, pues en ella se efectúan las transacciones comerciales de las que se derivan sus ingresos, lo que permite el pago de costos y la obtención de utilidades. **El licenciado en Gestión de Ventas y Comercialización** aporta sus conocimientos para la conducción efectiva de las estrategias de ventas, incluyendo la promoción y la atracción y retención de los clientes.



Encuentra tu camino profesional en:

- + Empresas privadas, nacionales o transnacionales en el departamento de planeación y ventas o en el de mercadotecnia y publicidad.
- + Empresas industriales, comerciales y de servicios, en puestos gerenciales y ejecutivos en las áreas de ventas, mercadotecnia, comercialización e investigación y desarrollo de mercados.
- + Sector público o privado, al frente de funciones relacionadas con la publicidad y departamentos de servicio al cliente.
- + Empresas multinacionales, de logística, pequeños y medianos comercios, como jefe de ventas, representante comercial, encargado de tienda, supervisor de *telemarketing*, escaparatista comercial, diseñador de espacios comerciales, responsable de promociones en punto de venta o especialista en implantación de espacios comerciales.
- + Empresas comerciales de servicios y manufactura, como responsable de las áreas de mercadotecnia, publicidad, ventas y campañas comerciales, o como promotor de marca y producto o servicio.
- + Empresa propia y venta independiente de productos y servicios.
- + Consultoría profesional especializada en manejo de clientes y productos, además de asesoría en ventas, mercadotecnia y relaciones públicas.

Gestión de Ventas y Comercialización en línea

PLAN DE ESTUDIOS DE 4 AÑOS



Al cursar estas materias, alcanzando un promedio mínimo de 8.0 en cada bloque de materias del mismo color, podrás obtener los diplomados en:

- Desarrollo de empresas
- Investigación de mercados
- Planeación y ejecución de ventas
- Fidelización del cliente

En Perú, la Superintendencia Nacional de Educación Superior Universitaria - SUNEDU reconoce los grados y títulos obtenidos en el extranjero. Para conocer el proceso, puedes ingresar al siguiente enlace:

<https://www.sunedu.gob.pe/procedimiento-de-reconocimiento-de-grados-y-titulos-extranjeros/>.

Gestión de Ventas y Comercialización en línea

PLAN DE ESTUDIOS DE 3 AÑOS



Al cursar estas materias, alcanzando un promedio mínimo de 8.0 en cada bloque de materias del mismo color, podrás obtener los diplomados en:

- Desarrollo de empresas
- Investigación de mercados
- Planeación y ejecución de ventas
- Fidelización del cliente

En Perú, la Superintendencia Nacional de Educación Superior Universitaria - SUNEDU reconoce los grados y títulos obtenidos en el extranjero. Para conocer el proceso, puedes ingresar al siguiente enlace:

<https://www.sunedu.gob.pe/procedimiento-de-reconocimiento-de-grados-y-titulos-extranjeros/>

¡Toma la
mejor decisión!
Estudia en la
UNITEC

UNITEC
+ posibilidades



+ de 50 años
educando a nuevas generaciones



**Comunidad con
+ de 190 mil
egresados**



+ de 90
programas educativos



**3 modalidades
de estudio:** Presencial,
Ejecutiva y En Línea



**9 campus en
México**



**9 de cada 10
egresados**
trabajan en lo que estudian



Búscanos como **UnitecPeru**