



Licenciatura Ejecutiva Licenciatura en Dirección en Ventas

en línea



Licenciaturas
EJECUTIVAS

UVM
LAUREATE INTERNATIONAL UNIVERSITIES

PERFIL DE INGRESO

- Bachillerato o equivalente.
- Interesado en superarse personal y profesionalmente.
- Comprometido con la calidad global y la excelencia.
- Aspirar a ser profesionales que agreguen valor a la sociedad.
- Interesado en adquirir conocimientos y habilidades.
- Dispuesto a formarse utilizando medios digitales y a adaptarse a la innovación tecnológica y educativa.

PERFIL DEL EGRESADO

El egresado de la Licenciatura en Dirección en Ventas desarrollará los siguientes conocimientos, habilidades, actitudes y destrezas:

CONOCIMIENTOS:

- Conocimiento de los procesos administrativos de la organización.
- Dominio pleno del proceso total de la venta, desde la prospectación hasta la posventa, aplicando las técnicas modernas de venta para aumentar su eficacia profesional.
- Manejar principios de contabilidad.
- Analizar estados financieros.
- Aplicar herramientas estratégicas como la investigación de mercados, la segmentación de mercados; la determinación del proceso de compras y decisión de los clientes.
- Conocer las generalidades de los medios publicitarios y manejar la relación con las agencias de publicidad.
- Determinar estrategias de producto, de servicios, de precios y de promoción.
- Aplicar el CRM y evaluar sus resultados, de forma que retroalimenten las estrategias iniciales y cumplimiento de los objetivos.
- Definir el tamaño óptimo de una fuerza de ventas, las estructuras de vendedores y supervisión necesarias.
- Reclutar, seleccionar y contratar personal de ventas y administrativo, con el propósito de suministrar a la organización, candidatos altamente calificados.
- Diseñar los planes de ventas consistentes y estratégicos.
- Analizar mercados totales diversos y determinar mercados objetivos para su producto/servicio, definir nichos de mercado, definir metas de ventas y planes de acción para lograr las metas.
- Conocer los factores internos y externos que influyen en el comportamiento del consumidor.
- Elaborar pronósticos de ventas alcanzables, que permitan a la organización mantener un flujo continuo de efectivo y logre conservar a los clientes brindándoles bienes y servicios de alta calidad que satisfagan sus necesidades y deseos.
- Dirigir planes de venta que le den a la organización la oportunidad de identificar nuevos territorios y propiciar nichos de mercado altamente rentables que puedan ser atendidos con la calidad y servicio que la sociedad requiere.
- Desarrollar una formación integral en el ámbito de su profesión, aplicando los conocimientos y técnicas de las áreas: económica, jurídica, social, administrativa, contable y comercial a la planeación eficaz y estratégica del proceso de venta en las organizaciones con un enfoque orientado a resultados.

HABILIDADES:

- Identificar las áreas de oportunidad con una visión estratégica y amplia de negocio.
- Desarrollar habilidades de comunicación tanto a nivel interpersonal como organizacional.
- Manejar relaciones con proveedores, empleados, clientes, consumidores, accionistas y medios para así generar una imagen positiva de la organización y establecer vías de comunicación eficaces.
- Generar capacidad de adaptación y autoaprendizaje.
- Aplicar estrategias de mercado, en relación a la necesidad del cliente.
- Determinar precios adecuados que creen una relación costo beneficio positiva para su empresa y adecuada para el segmento de clientes potenciales.
- Desarrollar estrategias creativas para persuadir al consumidor de los beneficios de bienes y servicios.
- Habilidad para negociar con alto sentido de tolerancia en escenarios multiculturales.
- Toma de decisiones en forma eficiente apoyado en técnicas cuantitativas y cualitativas.
- Capacidad numérica y de análisis, aplicada a la toma de decisiones.
- Identificar y resolver problemas en su campo profesional generando soluciones de una manera creativa.
- Capacidad de liderazgo en equipos de trabajo multiculturales para crear mayor valor a la organización.
- Implementar las nuevas tecnologías de la información y comunicación para dar a conocer productos y servicios, respetando las ideologías de los integrantes de la sociedad.
- Analizar e interpretar aspectos sociales, políticos y económicos del entorno global.
- Habilidad de inteligencia emocional en la conducción de grupos interdisciplinarios para lograr los objetivos organizacionales.
- Pensamiento creativo e innovador, crítico y proactivo.
- Generar una imagen positiva de la entidad donde se desempeñe, mediante el análisis de los factores internos y externos que influyen en el comportamiento del mercado, clientes y consumidores para establecer y administrar las relaciones con proveedores, empleados y accionistas.
- Dirigir y diseñar un plan estratégico, gestionar y administrar indicadores de venta con acciones orientadas a resultados.
- Dirigir en forma eficiente y efectiva el manejo de situaciones de riesgo y de incertidumbre, así como las relaciones de interacción y persuasión.

ACTITUDES:

- Disponibilidad para trabajar en equipos multidisciplinarios.
- Tolerante a la diversidad cultural e ideológica de las personas.
- Honesto con el manejo de información.
- Socialmente responsable en las actividades emprendidas por la organización.
- Dispuesto a enfrentar nuevos retos que se presenten dentro de la organización.
- Liderar tanto equipos como procesos de trabajo en la organización.
- Ejercer y promover la ética profesional en las relaciones laborales, buscando siempre respetar los valores y la integridad de los individuos.
- Actitud negociadora para conciliar intereses.

DESTREZAS:

- Motivar la creatividad y desarrollo de habilidades para organizar, integrar y dirigir la fuerza de ventas mediante sistemas de dirección que consoliden equipos de trabajo de excelencia, a través de su desempeño individual y grupal, en el marco de los valores éticos definidos por la empresa y para la búsqueda de soluciones de negocios innovadoras y competitivas.
- Dirigir, diseñar, establecer y ejecutar estrategias comerciales siempre con liderazgo efectivo enfocado a la venta.
- Utilizar los diferentes canales de comunicación con sus clientes para satisfacer las necesidades de los mismos.
- Desarrollar canales de distribución óptimos así como identificar y atender nuevas oportunidades que garanticen el cumplimiento de los objetivos de ventas.
- Administrar territorios de venta.
- Elaborar planes de venta y aplicar diferentes técnicas para optimizar el proceso de ventas.
- Desarrollar estrategias creativas para informar, persuadir y recordar al consumidor los atributos o beneficios de los bienes y servicios, aplicar tácticas efectivas en el punto de venta.
- Utilizar las tecnologías de información con el fin de proyectar la venta de los productos y servicios.
- Ejercer su liderazgo para el logro y consecución de metas en la empresa/organización/negocio, basado en el trabajo en equipo y en la tolerancia a la adversidad y multiculturalidad, capaz de trabajar en los diversos contextos, tanto el nacional como el internacional.
- Comunicar en forma clara y estructurada sus ideas y propuestas a través de presentaciones orales y reportes escritos y gráficos.



REQUISITOS DE INSCRIPCIÓN

- I. Presentar original del acta de nacimiento, copia de la CURP y 4 fotografías tamaño infantil en blanco y negro.
- II. Probar con documentación oficial idónea, expedida por la institución educativa de procedencia, haber concluido los estudios de educación media superior. Los estudios realizados en el extranjero deberán estar legalizados o apostillados en el país de origen y contar, en su caso, con la revalidación de estudios o dictamen técnico otorgado por la autoridad educativa competente en México. El original del certificado total de estudios del nivel medio superior o en su caso la revalidación de estudios, deberán presentarse dentro de los 45 días hábiles siguientes al inicio del primer ciclo escolar. En el supuesto de que el estudiante no entregue la documentación en el plazo señalado en el párrafo anterior, la Universidad del Valle de México, sin responsabilidad alguna para ella, podrá proceder a la suspensión del servicio educativo al estudiante.
- III. Presentar y acreditar el examen de admisión y/o los instrumentos de diagnóstico, que en su caso establezca la Universidad.
- IV. Haber obtenido un promedio mínimo de 6.0 en el nivel educativo inmediato anterior o equivalente; salvo en el caso de la carrera de Medicina, donde éste deberá ser de 8.0. No obstante lo anterior, para tener por equivalente una asignatura será necesario que ésta haya sido acreditada, en su institución educativa de origen, con una calificación mínima de 7.0, sin perjuicio de la observancia de los demás requisitos que al efecto se establecen en el Reglamento General de Estudiantes de Tipo Superior.
- V. No haber sido dado de baja definitiva institucional por indisciplina o por haber incurrido en una falta considerada como muy grave para Universidad del Valle de México en cualquiera de sus campus.
- VI. Concluir los trámites de registro en las fechas establecidas por la Universidad; de no hacerlo se perderá el derecho al ingreso, entendiéndose como renuncia a la inscripción.
- VII. Cumplir con los demás requisitos académicos y administrativos indicados en los instructivos, boletines o demás medios informativos que establezca la Universidad.
- VIII. Presentar, en su caso y de acuerdo con lo previsto en el plan y programa de estudios, o en su mapa curricular, el examen de idiomas correspondiente, debiendo observar, asimismo, lo previsto en el Reglamento de idiomas de la Universidad.
- IX. Para estudiantes de nacionalidad extranjera, con residencia en México, deberán cumplir con las disposiciones que al efecto establezca la legislación mexicana en materia migratoria. Los aspirantes a ingresar a una LICENCIATURA EJECUTIVA, adicional a los requisitos de la licenciatura tradicional, deberán cumplir con lo siguiente:
 - X. Preferentemente contar con experiencia laboral;
 - XI. Tener una edad mínima de 21 años cumplidos;
 - XII. Cuando así se establezca, acreditar los cursos propedéuticos que se definan por la Universidad. El requisito previsto en esta fracción también aplica para estudiantes en la modalidad no escolarizada o en línea;
 - XIII. Para el caso de aspirantes a programas en la modalidad no escolarizada o en línea deberán cumplir con los requisitos específicos de cada programa, relacionados con la evaluación para el auto estudio de acuerdo a los protocolos que se establezcan en esta modalidad.



REQUISITOS DE TITULACIÓN

- I. Haber obtenido el 100% de los créditos en cada una de las áreas curriculares que comprende el plan de estudios correspondiente dentro de los plazos establecidos, incluyendo las materias extracurriculares, optativas, electivas y propedéuticas, según el caso.
- II. No tener alguna sanción académica, disciplinaria o estar suspendido en sus derechos.
- III. Haber cumplido con toda la documentación necesaria en tiempo y forma, así como los procedimientos establecidos por el campus de conformidad a la norma educativa y demás ordenamientos institucionales.
- IV. Realizar en forma oportuna el pago de derechos con la cuota vigente al momento de realizar la solicitud correspondiente.
- V. Obtener del área de Servicios Escolares del respectivo campus, la revisión de estudios correspondiente.
- VI. Los demás requisitos y trámites previstos en el Reglamento de Titulación de la Universidad.

**PREPARARTE
SIGNIFICA
ESFORZARTE PARA
ENFRENTAR UN
NUEVO RETO
PROFESIONAL, PERO
SIN DESCUIDAR TUS
RESPONSABILIDADES**

1. FLEXIBILIDAD

Aprovecha la plataforma digital que te ofrecen las Licenciaturas Ejecutivas en línea.

Esta modalidad te permite ahorrar tiempo al no tener que desplazarte para asistir a clases.

Sus programas tienen el mismo reconocimiento oficial que una licenciatura tradicional y cuentas con un docente en línea que te acompaña durante todos tus estudios.

2. PREPARACIÓN GERENCIAL

Estamos convencidos que en el mundo laboral las habilidades gerenciales son valoradas, incluso, por encima de otras capacidades profesionales.

Área de **desarrollo ejecutivo** diseñada para impulsar tus capacidades de:

Liderazgo, toma de decisiones, innovación, emprendimiento, solución de problemas, negociación y manejo de equipos de trabajo.

PLAN DE ESTUDIOS
LICENCIATURA EJECUTIVA
LICENCIATURA EN DIRECCIÓN EN VENTAS (EN LÍNEA)

EJES CURRICULARES

ADE Área Desarrollo Ejecutivo **AB** Área Básica **AP** Área Profesional



- Diplomado en Contabilidad Empresarial
- Diplomado en Gestión de Ventas
- Diplomado en Competencias Gerenciales

Estos programas están sujetos a mejora continua por lo que pueden ser modificados sin previo aviso. Mapa ideal sujeto a la operación del programa. Reconocimiento de Validez Oficial por la Secretaría de Educación Pública, según acuerdo Secretarial No. 131 de fecha 8 de febrero de 1988 y publicado en el Diario Oficial de la Federación el 25 de febrero de 1988. Sujeto a los términos y condiciones establecidos en el Reglamento de Estudiantes aplicables, mismos que se pueden consultar en la dirección electrónica: <http://universidaduvm.mx/web/uvm/reglamentos-uvm-vigentes>

3. DIPLOMADOS 1,2,3

Diplomados y reconocimientos con valor curricular que avalan la formación que adquieres durante tu carrera, enriqueciendo tu perfil profesional para que seas más competitivo y tu currículum refleje tu desarrollo como estudiante universitario.

4. APRENDE Y APLICA

Aprendizaje enfocado a la adquisición de conocimientos relevantes y herramientas que puedes aplicar a situaciones en tu trabajo.

Nuestros profesores son profesionistas en activo que ejercen en el área que enseñan. **Enfocamos tu preparación profesional a través de seminarios** que tú mismo eliges para dirigir tus conocimientos a tus áreas de interés profesional.

5. ACOMPAÑAMIENTO ACADÉMICO

En UVM en Línea queremos que los alumnos no sólo inicien su carrera, sino que también la concluyan. Por eso, además del apoyo del maestro, contamos con un asesor lince 24/7, los 365 días del año que acompañará al alumno para cuestiones teóricas durante todo su programa.