

Gerencia de Ventas

Descripción

Misión

Formar profesionales con un alto nivel académico preparados para liderar empresas del sector comercial desarrollando habilidades y destrezas orientadas hacia el éxito profesional y empresarial.

Visión

Ser reconocida como la carrera de mayor formación empresarial a nivel de Gerencia Comercial logrando cubrir las expectativas corporativas de nuestro medio.

Objetivos

Formar profesionales listos para liderar empresas de producción y comercialización de productos y/ o servicios aplicando sus mejores destrezas y habilidades en la toma de decisiones orientadas al máximo logro de las utilidades empresariales y al desarrollo profesional.

Competencias

- Desarrolla la capacidad creativa, innovadora y de liderazgo para el desarrollo de las empresas comercializadoras de productos y servicios.
- Diseña y ejecuta estrategias de Ventas apropiadas para el desarrollo empresarial
- Demuestra cualidades de excelentes vendedores.
- Lleva con responsabilidad y eficiencia el Departamento de Ventas de una empresa.
- Ser un elemento de apoyo vital para la Gerencia de una empresa comercializadora de productos.
- Organiza, planifica, dirige y controla de forma eficiente el talento humano.
- Posea capacidad de solucionar y mediar problemas profesionales, generar alternativas e innovaciones en los diferentes procesos actuando como agente para el cambio.

Metodología

Clases presenciales durante 8 semanas en donde se potencializa el estudio a través de casos teóricos que van acompañados de proyectos prácticos a desarrollar en cada materia que tiene como objetivo preparar a nuestros estudiantes para la vida profesional.

Títulos Profesional a obtener

Técnico Superior en Marketing

Con 24 materias y 450 horas de pasantías

Duración 2 años

Tecnólogo en Marketing

Con 38 materias y 800 horas de pasantías

Duración 3 años

Continuación de Estudios

Nuestros estudiantes podrán seguir sus estudios correspondientes al tercer nivel en cualquier Universidad del País que se encuentre autorizada por el CONESUP ya que nuestras mallas están diseñadas para que se homologen el 70% de las materias vistas en el Tecnológico Espíritu Santo

Perfil Ocupacional

El Tecnólogo en Gerencia en Ventas podrá desempeñarse como:

- Gerente del Departamento Ventas
- Jefe de Ventas
- Director de departamento de Ventas
- Asistente de Gerencia Senior de Ventas
- Especialista en el Diseño de estrategias comerciales.
- Consultor y asesor en su área
- Creador de empresas de mercadeo y ventas.

Perfil Profesional

El Tecnólogo en Gerencia de Ventas es un profesional con características extrovertidas de un amplio conocimiento de las áreas gerenciales de cualquier empresa encaminada a la consecución de las metas organizacionales