



Como requisito de graduación:

1.- Todo estudiante debe cursar una clase de Microsoft Office indicada, la cual no tiene acreditación de unidades valorativas (U.V).

Técnico Universitario Administración en Ventas

Universidad de San Pedro Sula
Avenida Circunvalación, Honduras C.A.
PBX (504) 2561-8727 / FAX (504) 2561-8787

PERFIL PROFESIONAL

El Técnico Universitario en Administración de Ventas graduado en la USAP es un profesional con estudios que lo habilitan para el ejercicio profesional y se caracteriza por el fuerte énfasis que tiene el plan en la formación práctica.

Ingresa al campo laboral ampliamente capacitado para fortalecer con efectividad las funciones de mercadotecnia y ventas de las empresas de cualquier tipo, observando en todo momento el mantener la sostenibilidad medio ambiental pero sin perder de vista la eficiencia en la comercialización de bienes y servicios.

CONOCIMIENTOS

- Psicología individual y social en lo atinente al comportamiento del consumidor.
- Segmentación de mercados.
- Análisis y formas de responder a la competencia.
- Manejo de recursos humanos en lo que corresponde a la supervisión y motivación de la fuerza de ventas.
- El instrumento matemático básico, estadístico y de contabilidad, que le permite definir precios, estructurar presupuestos, ejecutar investigaciones de mercado y elaborar pronósticos de ventas.
- Principios de planeación y desarrollo de productos y marcas.
- Puntos de venta y canales de distribución mayorista, minorista, franquicias y mercadeo en redes.
- Publicidad, promoción y selección de medios de comunicación adecuados a cada actividad.
- Técnicas, estrategias y tácticas de venta.

HABILIDADES

- Interpretar los deseos y necesidades del consumidor.
- Seleccionar planes de capacitación para la fuerza de ventas.
- Pensamiento crítico y creativo aplicado al área de mercadotecnia.
- Liderazgo efectivo entre el personal de ventas.
- Planificar, organizar, dirigir y controlar las ventas.

ACTITUDES

-
-
-