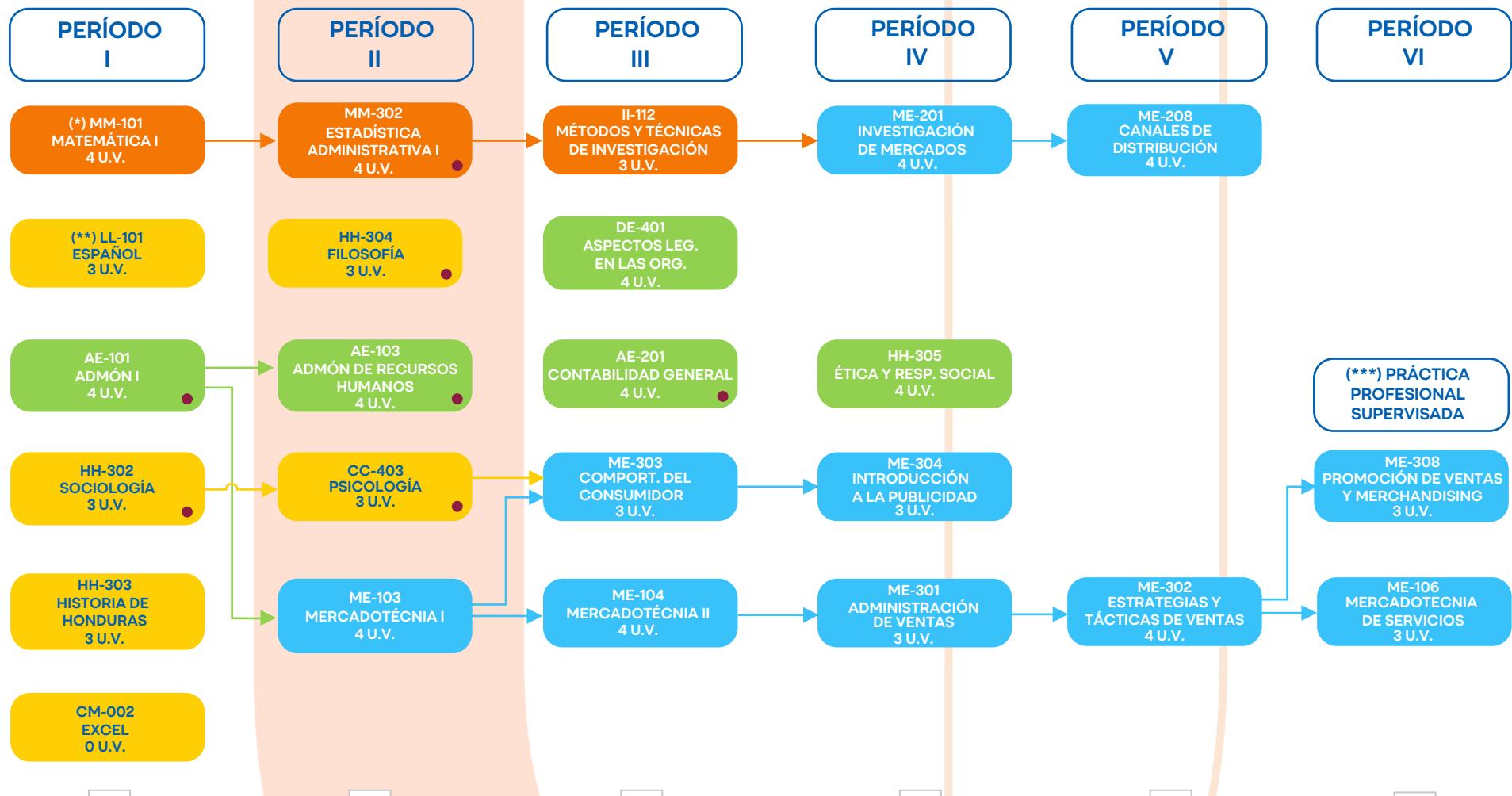


TÉCNICO UNIVERSITARIO EN ADMINISTRACIÓN DE VENTAS



● Materias enriquecidas con contenido de **Arizona State University®** impartidas en la Universidad de San Pedro Sula.

El plan de estudios puede tener cambios sin previo aviso.

Total de U.V.=81

DESCRIPCIÓN PORCENTUAL POR ÁREA DE CONOCIMIENTO		
ÁREA DEL CONOCIMIENTO	Asig.	%
GENERAL Y COMPLEMENTARIA	6	25
MATEMÁTICAS, ESTADÍSTICAS Y CIENCIAS BÁSICAS	3	12
ADMINISTRACIÓN, DIRECCIÓN Y EMPREDIMIENTO	5	21
MARKETING, PRODUCTO Y SERVICIOS	10	42
	24	100

(*) Aprobar MATEMÁTICAS para nivelación para matricular MATEMÁTICA I.

(**) Aprobar ESPAÑOL para nivelación para matricular ESPAÑOL.

(***) Haber aprobado 80% de la carrera para hacer Práctica Profesional.

USAP
Powered by **Arizona State University®**

TÉCNICO UNIVERSITARIO EN ADMINISTRACIÓN DE VENTAS

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.

Ingresará 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 de marcas.
- Puntos de venta y canales de distribución mayorista, minorista, franquicias y mercadeo en redes.

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 ventas.

RUBROS EN LOS QUE PUEDES TRABAJAR:

- Industria Manufacturera.
- Empresas de Bienes de Consumo
- Comercio y Retail
- E-commerce y marketplaces
- Marketing Digital y Publicidad
- Consultoría y Servicios
- Profesionales
- Servicios Financieros
- Salud y Farma
- Turismo y Hospitalidad
- Educación
- Tecnología y Telecomunicaciones
- Entretenimiento y Medios
- Eventos y Espectáculos
- Sector Público y Organizaciones Sociales

