

# Tecnicatura en Dirección de Equipos de Venta

## Descripción de la Carrera

**Título otorgado:**

Tecnicatura en Dirección de Equipos de Venta

**Duración:**

2 años

**Disponible en Modalidad:**

- Educación Distribuida
- Educación Distribuida Home

**Autoridades de carrera**

**Lic. Ma. Mercedes Jaimes Lerin**

**Tutor**

## Perfil Profesional

El egresado es un profesional con conocimientos específicos sobre la gestión de relaciones con los clientes y con los equipos de trabajo que conforman los equipos de ventas de una empresa.

Cuenta principalmente con capacidades para planificar, organizar, dirigir, supervisar y controlar equipos de ventas.

El título de Técnico en Dirección de Equipos de Ventas que dicta la Universidad Siglo 21 se orienta a la puesta en práctica de las herramientas y técnicas de trabajo en equipo: liderazgo, negociación, manejo de grupos, contabilidad y finanzas, recursos humanos, calidad, marketing y logística. Para desempeñar las tareas a su cargo, cuenta con una base de conocimientos teóricos de soporte que le permiten discernir qué herramienta utilizar en cada caso, su utilidad y su importancia.

Entre las carreras a distancia que dicta la universidad Siglo 21, puedes estudiar la Tecnicatura en Dirección de Equipos de Ventas cursando en la Modalidad de Educación Distribuida que forma parte del innovador sistema de universidad a distancia (asistí una vez por semana al Centro de Aprendizaje Universitario -CAU- en cualquiera de las localidades disponibles en todo el país. [Ver localidades](#)).

## **Salida laboral**

### **El egresado está capacitado para:**

- El egresado está en condiciones de insertarse en cualquier tipo de organización orientada a la venta de productos y/o servicios.
- Entre otros puestos, puede desempeñarse como asistente de la gerencia de ventas o como persona a cargo de la dirección, coordinación y supervisión de equipos de ventas.

### **Plan de estudio:**

1er. AÑO

Primer Semestre

ESTRATEGIA COMPETITIVA  
INTRODUCCION AL MARKETING  
NEGOCIACIÓN  
PRINCIPIOS DE ADMINISTRACIÓN

Segundo Semestre

ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR  
GESTIÓN DE SERVICIOS AL CLIENTE  
GESTIÓN DE VENTAS I: PRINCIPIOS DE VENTAS  
INTRODUCCION A COSTOS

2do. AÑO

Tercer Semestre

CONTABILIDAD  
ELEMENTOS DE MARKETING  
GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS  
HERRAMIENTAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

Cuarto Semestre

CONTROL DE GESTIÓN  
GESTIÓN DE VENTAS II: GESTIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS  
LIDERAZGO Y CONDUCCIÓN DE EQUIPOS  
PRESUPUESTO