

OBJETIVOS DE LA CARRERA

La carrera se orienta a la formación de técnicos con una sólida base en ventas, constituyéndose en un actor clave en la gestión de comercialización de las empresas, a través del conocimiento de las necesidades de sus clientes y la administración general.

Su orientación al cliente lo hace capaz de agregar valor al proceso de venta, entregando un mejor servicio.

Los estudios proporcionan las herramientas necesarias para la planificación de ventas y la captación de clientes estables.

MODALIDAD DE ENSEÑANZA

Semi Presencial **PEV**, Programa Ejecutivo Vespertino.

Este Programa brinda nuevas oportunidades de formación a personas que desean iniciar estudios y que quieren compatibilizarlo con su jornada de trabajo, así también a aquellos que necesitan mantenerse vigentes en su área de especialización. Impartido a través de una modalidad flexible, acorde a las demandas geográficas, de especialización y tiempo de sus estudiantes, el PEV permite al alumno conciliar su jornada laboral con la asistencia a clases.

La modalidad de enseñanza PEV implementa el modelo educativo basado en competencias laborales definido por DuocUC a partir de un modelo pedagógico, tecnológico y de gestión especialmente diseñado.

Quienes cursan este Programa participan activamente en ambientes presenciales y virtuales que posibilitan el logro de las competencias requeridas por el mundo laboral.

Para estos efectos, el alumno dispone de diversos recursos de apoyo que facilitan y orientan su estudio, tales como: un tutor virtual, una planificación del período académico y un set de actividades *on-line* sobre una plataforma tecnológica que le permite una comunicación con su profesor, tutor y compañeros de estudio.

COMPETENCIAS TRANSVERSALES

El currículo de la carrera se complementa con un plan de formación general, que desarrolla en los alumnos un conjunto de competencias básicas, habilitantes y de empleabilidad, de acuerdo a estándares preestablecidos:

- Uso básico de tecnologías de la información.
- Comunicación funcional en inglés.
- Ética y trabajo en equipo.
- Comunicación oral y escrita en español.
- Razonamiento lógico matemático.
- Apresto laboral.
- Emprendimiento e innovación.

CAMPO LABORAL

El titulado en esta carrera es requerido en las áreas comerciales y de ventas de todo tipo de empresas. Debido a este amplio espectro laboral, el alumno egresado se especializa en *retail*, productos o servicios, de acuerdo a su mayor interés y vocación. En el rubro *retail* destacan las multitiendas, locales a público, supermercados, farmacias, tiendas de *mall* y ventas al consumidor. En el rubro de productos destacan las empresas de productos

industriales, productos tangibles especializados, tecnología, innovación y de desarrollo en general. En el rubro servicios destacan las empresas de servicios sanitarios, telecomunicaciones, financieros, energéticos, TV cable, medios, instalaciones y servicios en general. Cargos de algunos de nuestros egresados de esta carrera:

- Ejecutivo de ventas de telemarketing
- Asistente de local en empresas de *retail*.
- Ejecutivo de ventas en empresas de servicio.
- Asistente gerencia servicio atención a clientes.
- Ejecutivo de ventas en empresas automotrices.

CONDICIONES VOCACIONALES DEL POSTULANTE

- Habilidad para buscar acuerdos satisfactorios.
- Habilidades para vender y negociar.
- Capacidad analítica.
- Habilidad para trabajar en equipo e interrelacionarse con los demás.
- Capacidad de persuasión.
- Capacidad de escuchar, entender y resolver las necesidades de las personas.

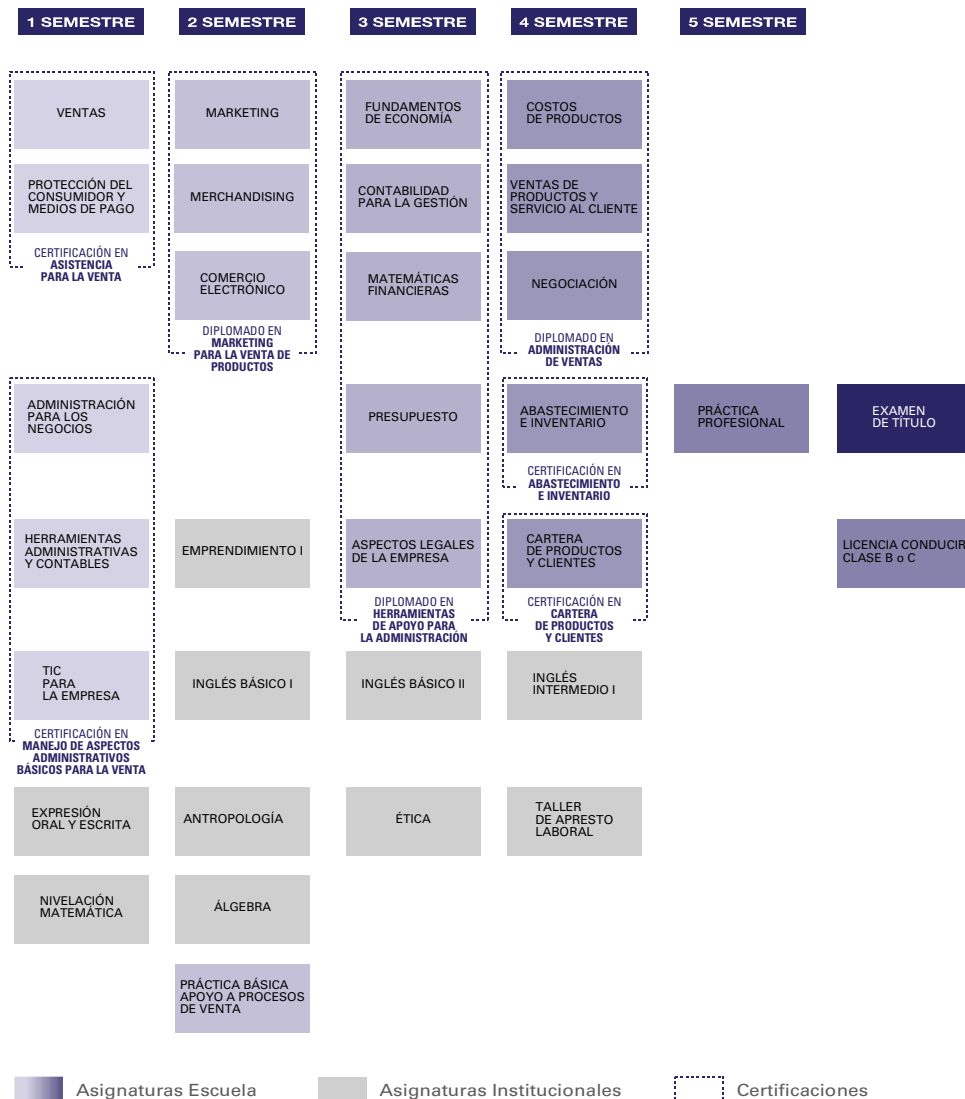
REQUISITOS DE INGRESO

- Licencia de Educación Media.
- Certificado concentración de notas de Educación Media.

Administración de Ventas

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS

DuocUC | 2010



DURACIÓN	TÍTULO	MODALIDAD DE ENSEÑANZA
5 Semestres	Técnico en Administración de Ventas	Semi Presencial: Programa Ejecutivo Vespertino (PEV).

Nota: Esta malla curricular podrá tener modificaciones por razones de actualización de contenidos y, además, indica la secuencia semestral pero no los requisitos de las asignaturas.

www.duoc.cl

