



OBJETIVOS DE LA CARRERA

Carrera que proporciona una formación integral y práctica en el área de ventas y gestión comercial.

La formación del futuro profesional está orientada al cliente. Esto lo hace capaz de agregar valor al proceso de venta, entregando un mejor servicio y aportando a la visión estratégica del negocio. Los conocimientos y habilidades desarrolladas le permiten ejercer funciones de liderazgo, potenciando el trabajo en equipo. Las herramientas adquiridas serán claves para su desarrollo y colaboración hacia y con los niveles superiores de la organización. Este profesional será capaz de desarrollar, analizar y controlar planes comerciales de la organización, aplicando técnicas básicas de Administración y herramientas tecnológicas de apoyo a la gestión.

Con la aprobación del 4° semestre de la carrera, los alumnos podrán optar al título de Técnico en Administración de Ventas, que los habilita para acceder al mundo laboral.

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 compatibilizarlos 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 Ingeniero en Gestión Comercial podrá desempeñarse en todo tipo de empresa y organización tanto pública como privada estando capacitado para desempeñarse a nivel ejecutivo en el área comercial, podrá trabajar directamente en los procesos de ventas de cualquier tipo o clase de venta, asumiendo cargos de alta responsabilidad.

También podrá desarrollar las actividades profesionales que le permitan formar y liderar su propio negocio.

CONDICIONES VOCACIONALES DEL POSTULANTE

- El estudiante interesado en esta carrera debe poseer:
- Orientación al cliente.
- Orientación al logro y a la superación de obstáculos.
- Habilidad para trabajar y liderar equipos de trabajo.
- Un gran interés por el mundo de los negocios y querer integrarse a alguna empresa o desarrollar la propia.
- Alta capacidad de organización y autogestión.

REQUISITOS DE INGRESO

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

Ingeniería en Gestión Comercial

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS

DuocUC | 2010

1 SEMESTRE	2 SEMESTRE	3 SEMESTRE	4 SEMESTRE	5 SEMESTRE	6 SEMESTRE	7 SEMESTRE	8 SEMESTRE
VENTAS	MARKETING	FUNDAMENTOS DE ECONOMÍA	COSTOS DE PRODUCTOS	ADMINISTRACIÓN DE PERSONAL I	FINANZAS ADMINISTRATIVAS	GESTIÓN ESTRATÉGICA DE VENTAS	GESTIÓN Y DESARR. DE CARTERAS DE CLIENTES Y PRODUCTOS
PROTECCIÓN DEL CONSUMIDOR Y MEDIOS DE PAGO	MERCHANDISING	CONTABILIDAD PARA LA GESTIÓN	VENTAS DE PRODUCTOS Y SERVICIO AL CLIENTE	DERECHO LABORAL	CERTIFICACIÓN EN FINANZAS ADMINISTRATIVAS	EVALUACIÓN DE PROYECTOS	DIPLOMADO EN GESTIÓN Y DESARROLLO DE CARTERAS DE CLIENTES Y PRODUCTOS
CERTIFICACIÓN EN ASISTENCIA PARA LA VENTA	COMERCIO ELECTRÓNICO	MATEMÁTICAS FINANCIERAS	NEGOCIACIÓN	EQUIPOS DE VENTA	TALLER GESTIÓN DE EQUIPOS DE VENTA	MARKETING ESTRATÉGICO	GESTIÓN Y DESARROLLO DE EQUIPOS DE VENTA
ADMINISTRACIÓN PARA LOS NEGOCIOS	DIPLOMADO EN MARKETING PARA LA VENTA DE PRODUCTOS	PRESUPUESTO	ABASTECIMIENTO E INVENTARIO	DIPLOMADO EN MANEJO DE PERSONAL DE VENTAS	ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA	DIPLOMADO EN INNOVACIÓN Y DESARROLLO DE PROYECTOS DE VENTA	DIPLOMADO EN GESTIÓN Y DESARROLLO DE EQUIPOS DE VENTA
HERRAMIENTAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES	ANTROPOLOGÍA	ASPECTOS LEGALES DE LA EMPRESA	CERTIFICACIÓN EN ABASTECIMIENTO E INVENTARIO	ADMIN. DE CARTERAS DE PRODUCTOS Y CLIENTES	CERTIFICACIÓN EN ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA	CREACIÓN DE EMPRESA	TALLER DE EMPRENDIMIENTO TECNOLÓGICO
TIC PARA LA EMPRESA	INGLÉS BÁSICO I	DIPLOMADO EN HERRAMIENTAS DE APOYO PARA LA ADMINISTRACIÓN	CARTERA DE PRODUCTOS Y CLIENTES	CERTIFICACIÓN EN ADMINISTRACIÓN DE CARTERAS DE PRODUCTOS Y CLIENTES	OPTATIVOS	EXAMEN DE TÍTULO	LICENCIA CONDUCIR CLASE B o C
CERTIFICACIÓN EN MANEJO DE ASPECTOS ADMINISTRATIVOS BÁSICOS PARA LA VENTA	INGLÉS BÁSICO II	INGLÉS BÁSICO II	CERTIFICACIÓN EN CARTERA DE PRODUCTOS Y CLIENTES	INGLÉS INTERMEDIO II	INGLÉS AVANZADO I	INGLÉS AVANZADO II	
EXPRESIÓN ORAL Y ESCRITA	EMPRENDIMIENTO I	ÉTICA	INGLÉS INTERMEDIO I	EMPRENDIMIENTO II	ÉTICA PROFESIONAL		
NIVELACIÓN MATEMÁTICA	ÁLGEBRA		ESTADÍSTICA I		TALLER DE APRESTO LABORAL		
	PRÁCTICA BÁSICA APOYO A PROCESOS DE VENTA		PRÁCTICA: VENTA PROFESIONAL		PRÁCTICA PROFESIONAL		

Asignaturas Escuela Asignaturas Institucionales Certificaciones

DURACIÓN	TÍTULO	SALIDA INTERMEDIA	MODALIDAD DE ENSEÑANZA
8 Semestres	Ingeniero en Gestión Comercial	Opción salida intermedia a Técnico en Administración de Ventas, previa aprobación de Taller de Apresto Laboral, de Práctica Profesional, certificación Licencia Conducir Clase B o C y Examen de Título.	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

