



Profesional Asociado en

VENTAS

Estudia una **carrera corta** y desarrolla la capacidad de gestionar las ventas, colaborando con estructuras, estrategias e ideas de negociación dentro del **proceso de venta**.



¿De qué trata el Profesional Asociado en Ventas?

El estudiante podrá colaborar con el manejo de datos a gran escala, análisis de la información del mercado y de la empresa; así como el desarrollo de contenido para la atracción de clientes.

Desarrollará las competencias necesarias para contribuir a que se logren los objetivos de la empresa y necesidades de los propietarios, empleados, clientes y los diversos beneficiarios en la comunidad.

Para ingresar a Profesional Asociado, es requisito contar con estudios de bachillerato concluidos y el certificado de estudios correspondiente.

DIFERENCIADORES

■ **Certificados cocreados con empresas y expertos.**

Para incrementar el valor de tu currículum y tu crecimiento laboral, te ofrecemos certificados con aplicación práctica que desarrollan tus competencias profesionales y personales.

■ **Experiencias profesionales.**

Vivirás experiencias profesionales garantizadas, al cursar un tetramestre de prácticas profesionales en organizaciones de alcance nacional.

■ **Flexibilidad.**

Los programas de Profesional Asociado están diseñados para personas que estudian y trabajan, con formatos Connect y Autodirigido, que les permiten decidir dónde y cuándo tomar sus clases.

■ **Acompañamiento.**

Un coach dará seguimiento a temas académicos, oportunidades de vivencia y éxito profesional, requisitos de servicio social y proceso de reinscripción de los alumnos de Profesional Asociado.

Conoce los beneficios que te da estudiar en el Instituto Profesional Tecmilenio

PLAN DE ESTUDIOS

Con nuestros programas aprenderás a elaborar planes de venta que permitan a las empresas mejorar su administración del capital humano, entendiendo la naturaleza y el propósito de la promoción de ventas y reconociendo las tareas que ésta puede cumplir.

6 tetramestres

Formato Connect

CERTIFÍCATE

Potencializa tu carrera **con certificados**.

Además de profundizar en el área de Ventas, agregarás valor a tu perfil profesional con **15 certificados + 5 de lengua extranjera** enfocados en el desarrollo de competencias para la empleabilidad.

TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Conocer y aprender cómo las innovaciones tecnológicas están cambiando los negocios y las organizaciones, a través de estrategias de digitalización.

FUNDAMENTOS DE PROGRAMACIÓN

Modelar soluciones utilizando un lenguaje de programación de alto nivel.
Analizar problemas computables básicos y plantear alternativas eficientes de solución.

GESTIÓN DE VENTAS

Conocer y comprender los conceptos fundamentales de la gestión de ventas, así como los aspectos clave del ambiente interno y externo que afectan el proceso de ventas.

EMPRENDIMIENTO

Generar ideas de negocio estratégicas para convertirlas en modelos de negocio rentables y atractivas para el mercado e inversionistas.

ADMINISTRACIÓN DE OPERACIONES

Conocer las herramientas necesarias para administrar de forma efectiva las operaciones de una organización productiva.

BIG DATA ANALYTICS

Reconocer al Big Data y su importancia en la gestión de la información en la empresa. Aplicar los conocimientos del lenguaje Python para visualizar y modelar la información de la empresa.

MERCADOTECNIA ESTRATÉGICA

Aplicar los fundamentos de la mercadotecnia para diseñar estrategias de marca diferenciadas y construir ofertas de productos y servicios.

NEGOCIACIÓN Y COMUNICACIÓN COMERCIAL

Propone estrategias de negociación dentro del proceso de venta de un producto para construir relaciones a largo plazo.

HABILIDADES Y PLAN DE VENTA

Comprender las habilidades básicas y fundamentales que un vendedor necesita desarrollar para comunicarse de manera efectiva con sus potenciales clientes.

ADMINISTRACIÓN DE PRECIOS

Identificar factores relevantes involucrados en la asignación de precios a bienes y servicios, así como percepción de valor por parte del consumidor.

ADMINISTRACIÓN Y PROMOCIÓN DE VENTAS

Entender la práctica de la comunicación en mercadotecnia y entender la naturaleza y el propósito de la promoción de ventas.

VENTAS DIRECTAS

Reconocer las habilidades básicas y fundamentales que un vendedor necesita desarrollar, para comunicarse de manera efectiva con sus clientes potenciales.

SERVICIO Y EXPERIENCIA AL CLIENTE

Reconocer los fundamentos del servicio y experiencias de atención al cliente, para identificar los tipos y necesidades de cada uno.

ADMINISTRACIÓN DE CUENTAS CLAVE

Incrementar las capacidades de administración y ventas, a través de la clasificación, selección y desarrollo de las cuentas clave de una empresa, mejorando con ello las ganancias en la misma.

ADMINISTRACIÓN DE EQUIPOS DE VENTAS

Desarrollar planes de venta, que permitan a las empresas mejorar su administración del capital humano y por consiguiente, los resultados monetarios.

PERFIL DEL EGRESADO

Al terminar de estudiar **Profesional Asociado en Ventas** podrás:

- Apoyar en los procesos fundamentales de la gestión de ventas.
- Desarrollar planes de venta que permitan a las empresas mejorar su administración del capital humano.
- Establecer estrategias de negociación dentro del proceso de venta.
- Utilizar conceptos básicos de estadística y fundamentos de programación aplicados al análisis de datos masivos.
- Aplicar los elementos de la calidad en el servicio.
- Aplicar principios de emprendimiento e innovación para la creación de empresas.
- Asignar precios a bienes y servicios.
- Entender la naturaleza y el propósito de la promoción de ventas, reconocer las tareas que la promoción de ventas puede cumplir.
- Comprender las especificidades de la experiencia del cliente a partir de los tipos, mediciones, estrategias y metodologías para brindar servicios de calidad.

CAMPO DE TRABAJO

El campo laboral para un **Profesional Asociado en Ventas** incluye:

Pequeñas y medianas empresas | Empresas multinacionales
Organismos gubernamentales | Industrias de productos o servicios

En puestos cómo:

Auxiliar de ventas | Ejecutivo de ventas | Promotor de ventas | Asesor de ventas
Capacitador de ventas | Ventas telemarketing | Supervisor de ventas



¡Contáctanos! Un asesor estará listo para aclarar tus dudas.

*Nos importa que realices tu Propósito de Vida
En Tecmilenio te ayudamos y te preparamos.*

Consulta la validez oficial de estudios reconocida por la SEP
[Da click aquí.](#)



INSTITUTO
PROFESIONAL

TECMILENIO

Ingresa a

TECMILENIO.MX