

# Maestría en Dirección de Ventas



**utel**  
UNIVERSIDAD

**utel.edu.mx**  
55.3684.1425  
posgrados@utel.mx



**La Maestría en Dirección de Ventas** forma profesionales con un alto nivel de conocimientos, competencias y habilidades para desempeñar cargos de dirección comercial y ventas, que sean capaces de generar valor para los clientes y las organizaciones en las que se desarrollen, a través de la entrega de soluciones prácticas e innovadoras a los desafíos comerciales que impone el mundo actual.

## ¿Qué habilidades y conocimientos desarrollaré?

- Generar propuestas y soluciones innovadoras y competitivas ante los nuevos retos que demandan las empresas.
- Analizar, adaptar y desarrollar estrategias para la toma de decisiones en el ámbito de las organizaciones.
- Usar técnicas cuantitativas y cualitativas de medición de efectividad y eficiencia de los procesos de gestión de procesos de venta.
- Definir métodos de investigación de mercados, fuentes de datos y análisis de los resultados en función de las políticas de las empresas.
- Describir y predecir el comportamiento del consumidor, para influir sobre sus elecciones.
- Ajustar la administración y el progreso de la venta basándose en el comportamiento y proceso de compra del cliente.
- Formular estrategias comerciales que permitan cumplir con los objetivos de la empresa.
- Seleccionar, formar, retribuir, liderar y motivar un equipo de ventas, añadiendo valor a la empresa.
- Negociar y cerrar tratos comerciales.
- Optimizar el proceso operativo de venta y mejora de la relación con el cliente.

# ¿Dónde podré trabajar?

El egresado se distinguirá en el área de ventas por su capacidad y habilidad para prever los problemas de su función profesional, manteniendo un enfoque innovador y desempeñándose de manera ética con responsabilidad social y sentido humano. Su capacidad para analizar, adaptar y desarrollar estrategias para la toma de decisiones en el ámbito de las organizaciones, le permitirá desempeñarse como:

- Gerente Regional de Ventas
- Asesor Comercial y Financiero
- Analista de Estrategia de Ventas
- Director de Estrategia de Productos
- Business Planner
- Jefe de Inteligencia Comercial
- Consultor de Soluciones Ventas

## Asignaturas

|                                |  |
|--------------------------------|--|
| Modelo decisional del cliente  | Marketing y ventas digitales                 |
| Psicología del consumidor      | Comunicación comercial                       |
| Liderazgo organizacional       | Seminario de investigación aplicado a ventas |
| Proceso de ventas              | Estrategia y organización comercial          |
| Canales de distribución        |  |
| Dirección y gestión de equipos |  |
| Ejecución estratégica          |  |
| Finanzas en las ventas         |  |
| Estrategia de precios          |  |
| Equipos de ventas              |  |
| Negociación                    |  |
| Pronóstico de negocios         |  |
| Compras                        |  |

Créditos Totales: 83.5

Como parte de la estrategia de fortalecimiento de la calidad en la formación y con el objetivo de elaborar un producto de investigación científica que aporte al conocimiento universal, el estudiante de posgrado deberá cursar las asignaturas correspondientes al "Seminario de Investigación": - Epistemología; Metodología de la investigación; Pensamiento crítico e innovación; Redacción y estilo de textos académicos-

El egresado titulado de la Maestría en Dirección de Ventas de UTEL puede obtener una equivalencia académica en Estados Unidos como "Master of Science in Sales Management earned through distance education" por parte de una agencia adscrita a la NACES.



\*Este plan de estudio se encuentra incorporado al Sistema Educativo Nacional, con fecha 23 de febrero de 2018 y No. de Acuerdo 20190048, emitido por la Dirección de Instituciones Particulares de Educación Superior de la Secretaría de Educación Pública.