

Administración de Ventas

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS



Duoc UC define su Misión como “la formación de personas en el área técnica y profesional, con una sólida base ética, capaces de actuar con éxito en el mundo laboral y comprometidas con el desarrollo del país”.

Modelo Educativo

El Modelo Educativo de Duoc UC está basado en la formación de competencias que buscan desarrollar habilidades, destrezas y actitudes para enfrentar los procesos productivos desde las diferentes disciplinas, en forma eficiente y eficaz.

Este propósito requiere una experiencia educativa que agregue valor laboral, social y cultural al alumno. Estos valores se reconocen en el Perfil de Egreso, que es el conjunto de competencias disciplinares y competencias de empleabilidad a través de las cuales se procura transmitir a los alumnos un sello reconocible en su comportamiento íntegro, confiable, competente y comprometido con los demás, el sello de Duoc UC.

Campo Ocupacional

El Técnico en Administración de Ventas podrá desempeñarse en todo tipo de empresa que comercialice un producto o servicio y estará capacitado para desempeñarse en apoyo de las áreas comerciales.

Específicamente, se puede desempeñar como ejecutivo de ventas, jefe de áreas, supervisor de tienda en multitiendas, locales comerciales, supermercados, comercio detallista en general y supervisor para empresas con productos específicos como, por ejemplo, celulares, maquinaria industrial, vehículos y productos farmacéuticos, entre otros.

Perfil de Egreso

El Administrador de Ventas (o Vendedor Profesional) está preparado para ejecutar e interpretar los planes de venta de las diferentes empresas, tanto de consumo masivo como industrial; ejecuta procedimientos administrativos y comerciales de la venta, es usuario de herramientas tecnológicas de apoyo a la gestión y está capacitado para supervisar áreas o secciones de ventas.

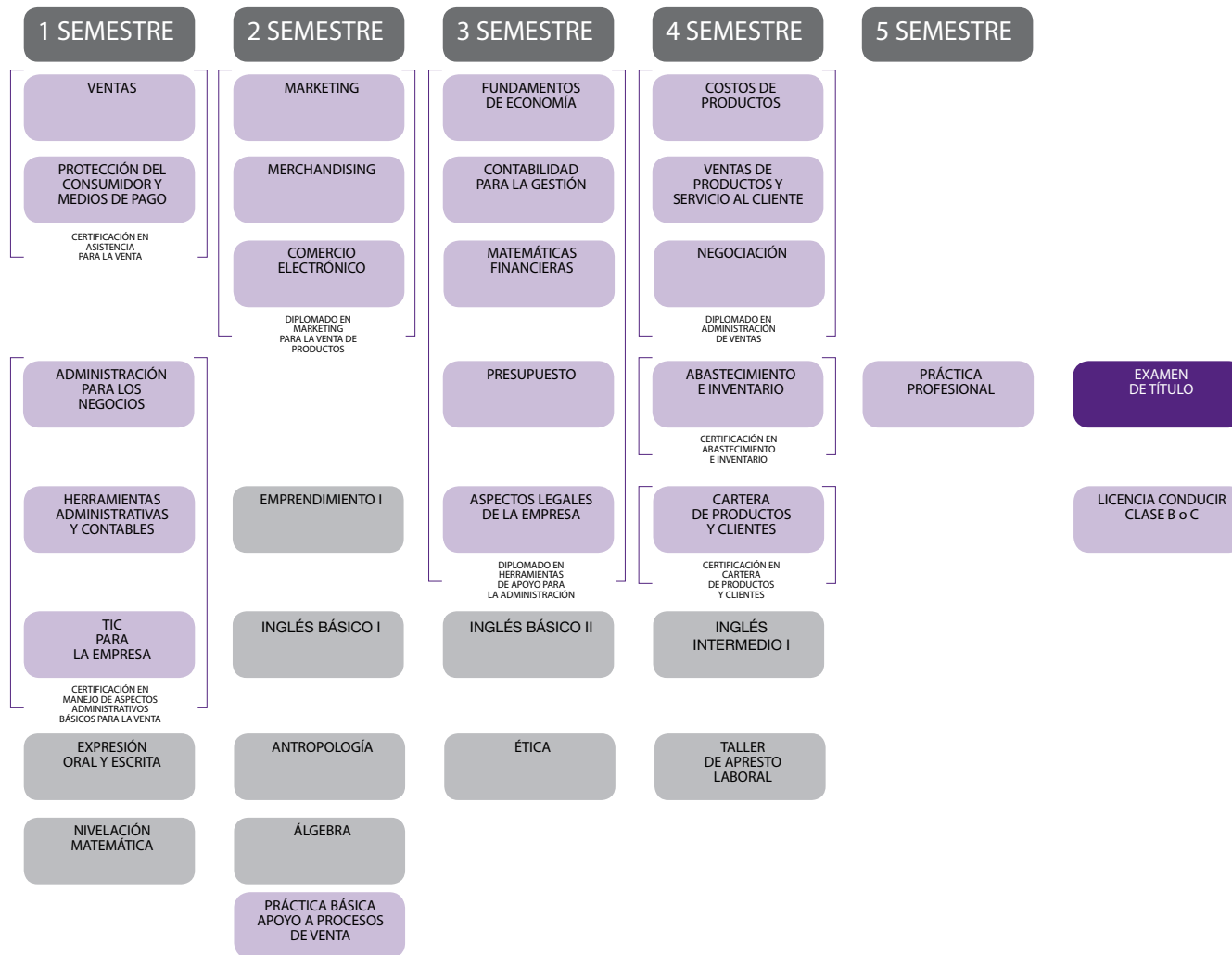
Su orientación al cliente lo hace capaz de agregar valor al proceso de venta, entregando un mejor servicio.

Posee una sólida formación valórica y capacidades para trabajar en equipos multidisciplinares.

Tiene un manejo básico del inglés escrito y hablado.

Administración de Ventas

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS



| 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.

Requisitos de Ingreso

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

Continuidad de Estudios

La malla curricular está articulada para que los alumnos puedan continuar sus estudios después del cuarto semestre de la carrera y optar al título profesional de Ingeniería en Gestión Comercial.

Certificaciones Intermedias

La malla está estructurada en base a 7 módulos, en función de áreas de desempeño laboral, y contempla las certificaciones correspondientes una vez cumplidos los requisitos y condiciones para cada módulo.

Convenios Internacionales

Duoc UC mantiene convenios de Intercambio Académico con diferentes Instituciones Educativas del mundo, traducidos en la posibilidad de cursar un período académico en el extranjero.

- Asignaturas Escuela
- Asignaturas Institucionales
- Certificaciones y Diplomados