

Técnico en Ventas

La carrera de Técnico en ventas ofrece las competencias profesionales que permiten al estudiante realizar actividades dirigidas a posicionar un producto o servicio de una empresa en el mercado, auxiliar en el proceso de administración del área de ventas y en la elaboración del estudio de mercado, así como comercializar un servicio y/o producto aplicando las estrategias de comunicación y asesorar al cliente. Todas estas competencias posibilitan al egresado su incorporación al mundo laboral o desarrollar procesos productivos independientes, de acuerdo con sus intereses profesionales y necesidades de su entorno social.

Asimismo, contribuyen a desarrollar competencias genéricas que le permitan comprender el mundo e influir en él, le capacite para aprender de forma autónoma a lo largo de la vida, desarrolle relaciones armónicas y participe en los ámbitos social, profesional y político. Con las competencias de productividad y empleabilidad:

- Atención al cliente.
- Orientación al logro.
- Planeación y organización.
- Orientación a la mejora continua.
- Adaptabilidad.
- Ética profesional.
- Trabajo en equipo.

Permite al técnico incorporarse al ámbito laboral en diversos sitios de inserción como:

- Corporativos.
- Intermediación del comercio al por mayor.
- Intermediación de comercio al por mayor para productos de uso doméstico y persona, excepto a través de internet y otros medios.

- Servicios de investigación de mercado y encuestas de opinión pública.

Para lograr las competencias el estudiante debe de tener una formación profesional, que se inicia en el segundo semestre y se concluye en el sexto semestre, desarrollando en este lapso de tiempo las competencias profesionales que marca el programa de estudios.

Los primeros tres módulos de la carrera técnica tienen una duración de 272 horas cada uno, y los dos últimos de 192, un total de 1200 horas de formación profesional.

Cabe destacar que los módulos de formación profesional tienen carácter transdisciplinario, por cuanto corresponden con objetos y procesos de transformación que implica la integración de saberes de distintas disciplinas.

Perfil de egreso

La formación que ofrece la carrera de Técnico en ventas permite al egresado, a través de la articulación de saberes de diversos campos, realizar actividades dirigidas a la satisfacción de las necesidades del consumidor a través de un producto o servicio. Durante el proceso de formación de los cinco módulos, el estudiante desarrollará o reforzará las siguientes competencias profesionales:

- Auxiliar en el proceso de administración del área de ventas.
- Auxiliar en la elaboración del estudio de mercado.
- Auxiliar en la comercialización aplicando las estrategias de comunicación.
- Asesorar al cliente.
- Posicionar el producto y/o servicio en el mercado.

Y las competencias de productividad y empleabilidad:

- Atención al cliente.
- Orientación al logro.
- Planeación y organización.
- Orientación a la mejora continua.

- Adaptabilidad.
- Ética profesional.
- Trabajo en equipo.

El egresado de la carrera de Técnico en ventas está en posibilidades de demostrar las competencias genéricas como:

- Elegir y practicar estilos de vida saludables.
- Escuchar, interpretar y emitir mensajes pertinentes en distintos contextos mediante la utilización de medios, códigos y herramientas apropiados.
- Desarrollar innovaciones y propone soluciones a problemas a partir de métodos establecidos.
- Sustentar una postura personal sobre temas de interés y relevancia general, considerando otros puntos de vista de manera crítica y reflexiva.
- Participar y colaborar de manera efectiva en equipos diversos.
- Participar con una conciencia cívica y ética en la vida de su comunidad, región, México y el mundo.

Es importante recordar que, en este modelo educativo, el egresado de la educación media superior habrá desarrollado las competencias genéricas a partir de la contribución de las competencias profesionales al componente de formación profesional, y no en forma aislada e individual, sino a través de una propuesta de formación integral, en un marco de diversidad.