

TÉCNICO SUPERIOR EN VENTAS

Malla Académica

Unidades de Organización Curricular	PERÍODO I	PERÍODO II
UNIDAD BÁSICA	Administración y Planificación Estratégica de Ventas	Liderazgo y trabajo en equipo en el contexto ecuatoriano
	Metodología de la Investigación Científica	Legislación Empresarial y Tributaria
UNIDAD PROFESIONAL	Tic's aplicadas al Marketing y Ventas	Estrategias de Marketing Digital
	Estrategias de Comunicación en Ventas	
	Fundamentos de Marketing	Psicología del consumidor y neuroventas
	Técnicas efectivas aplicadas al proceso de ventas	Estrategias de Marketing aplicado a las ventas
UNIDAD DE INTEGRACIÓN CURRICULAR		Emprendimiento (Diseño de Proyectos)

▪ Total Horas de la Carrera: 1440 horas académicas