

MAESTRÍA^{en}

Dirección de Ventas



La **Maestría en Dirección de ventas** busca formar egresados con un alto nivel de conocimientos, competencias y habilidades necesarias para cargos de dirección comercial y ventas que sean capaces de generar valor para los clientes y las organizaciones en las que se desempeñan a través de la entrega de soluciones prácticas e innovadoras a los desafíos comerciales que impone el mundo de hoy.

PERFIL DEL EGRESADO

El egresado de la **Maestría en Dirección de Ventas** se distinguirá en el área de ventas con conocimientos técnicos que destacarán 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. El egresado tendrá conocimientos que le permitirán analizar, adaptar y desarrollar estrategias para la toma de decisiones en el ámbito de las organizaciones.

CONOCIMIENTOS, HABILIDADES, ACTITUDES Y DESTREZAS A DESARROLLAR

Conocimientos sobre:

- Teorías comerciales y los nuevos modelos aplicables al entorno empresarial moderno
- Planeación estratégica, formulación e implementación de planes de negocios
- Técnicas de comunicación, negociación y manejo de equipos de venta
- Estrategias de optimización de los ingresos de la organización
- Metodologías que construyan valor a la organización

Habilidades y destrezas:

- Negociar y cerrar tratos comerciales
- Aplicar y desarrollar una visión estratégica empresarial
- Valorar las tecnologías para desarrollar ventajas competitivas en las ventas
- Desarrollar una comunicación clara de transmisión de ideas concretas en contextos organizacionales multiculturales

Actitudes:

- Aceptación de los principios éticos y de responsabilidad social
- Ejercer un liderazgo positivo que se traduzca en acciones de mejora a su entorno
- Liderazgo eficaz que potencializa las capacidades de sus colegas y comunidad
- Sentido de ética y responsabilidad
- Comprometido con el desarrollo del país y de la comunidad
- Manifestar en todo momento su compromiso con la excelencia

Valores:

- Equidad y respeto al convivir con cada uno de los involucrados en su desarrollo y práctica profesional
- Responsabilidad en su ejercicio profesional, buscando en todo momento la mejora de su entorno

ASIGNATURAS

1. CUATRIMESTRE

Modelo Decisional del Cliente
Liderazgo Organizacional

3. CUATRIMESTRE

Finanzas en las Ventas
Canales de Distribución
Ejecución Estratégica

5. CUATRIMESTRE

Compras
Marketing y Ventas Digitales
Negociación

2. CUATRIMESTRE

Proceso de Ventas
Psicología del Consumidor
Dirección y Gestión de Equipos

4. CUATRIMESTRE

Pronóstico de Negocios
Estrategia de Precios
Equipos de Ventas

6. CUATRIMESTRE

Estrategia y Organización Comercial
Comunicación Comercial
Seminario de Investigación Aplicado a Ventas

Créditos Totales: 84.8

*Este plan de estudio se encuentra incorporado al Sistema Educativo Nacional, con fecha 18 de agosto de 2016 y No. de Acuerdo 2052A0000/203/2016, emitido por la Subsecretaría de Educación Media Superior y Superior de la Secretaría de Educación del Gobierno del Estado de México.