

PUESTOS A DESEMPEÑAR

- Analista comercial
- Coordinador de mercadeo y/o ventas
- Ejecutivo de ventas
- Representante de ventas externas
- Supervisor de ventas
- Vendedor

REQUISITOS DE EGRESO

- CUM MÍNIMO DE 7.0
- CUMPLIR SERVICIO SOCIAL
- PRUEBA DE DOMINIO DE IDIOMA INGLÉS
(EN LAS CARRERAS QUE APLIQUE)

CONTACT CENTER

Edificio de Atención al Estudiante,
1.er Nivel, 55 Av. Sur, Condominio
Centro Roosevelt, entre Alameda
Roosevelt y Av. Olímpica,
San Salvador, El Salvador, C.A.

✉ contactcenter@ufg.edu.sv
admisiones@ufg.edu.sv

☎ 2209-2834 | 📞 7554-1471

CENTRO REGIONAL DE OCCIDENTE

Final 9.a Calle Poniente, entre
18 y 20 Av. Sur, Santa Ana,
El Salvador, C.A.

✉ ufgsantaana@ufg.edu.sv

☎ 2447-3403 | 2441-2927



Inscríbete



#1 en los EE.UU. en innovación
ASU por delante de MIT y de Stanford | U.S. News & World Report, 9 años, 2016-24



UNIVERSIDAD FRANCISCO GAVIDIA

TÉCNICO EN VENTAS

MODALIDAD PRESENCIAL

PERFIL DEL PROFESIONAL

PERFIL DE INGRESO

PLAN DE ESTUDIO

Plan 2025
Cód. 050030

UV=UNIDADES VALORATIVAS

● = ASIGNATURAS ENRIQUECIDAS CON CONTENIDO ASU

DESCRIPCIÓN

El profesional de Técnico en Ventas estará en condiciones de conocer las áreas fundamentales de la gerencia de ventas y mercadotecnia y de aplicar, en forma práctica, los conocimientos conceptuales adquiridos y las técnicas de ventas utilizadas en la gerencia.

Estará capacitado para dedicarse a planificar, organizar, dirigir y controlar la implantación de la estrategia comercial de una empresa a través de una fuerza de ventas más proactiva en un entorno globalizado, proveyéndole, a la vez, competencias que le permitan actuar con efectividad y responsabilidad en el ambiente laboral y social en que se desenvuelva.

OBJETIVOS

- Desarrollar habilidades y destrezas necesarias en el área de las ventas, aplicando estrategias y planes mercadológicos enfocados en la visión de las empresas nacionales o internacionales, con la finalidad de desempeñarse eficiente y competitivamente en el mundo laboral cada día más exigente como es el de las ventas.
- Identificar las estrategias actuales para dirigir y orientar eficientemente las áreas de las ventas en empresas nacionales o internacionales con el propósito de contribuir al crecimiento y rentabilidad de las mismas.

CONOCIMIENTOS

- Matemáticas
- Lógica
- Lenguaje
- Ciencias sociales
- Ciencias naturales
- Computación

HABILIDADES

- Capacidad de observación y de análisis
- Capacidad de crear y desarrollar estrategias
- Resolución de problemas
- Pensamiento crítico
- Manejo de ofimática u otra paquetería de programas

ACTITUDES

- Propositivo en la solución a problemas concretos
- Ser tenaz
- Compromiso ético-social
- Dispuesto a aprender haciendo y reflexionando sobre lo realizado
- Ser positivo para aprender, experimentar y realizar innovaciones
- Iniciativa, disposición, dedicación al estudio intensivo

ASIGNATURA	UV	REQUISITO
I		
1 Gerencia de Ventas I	4	Bachiller
2 Mercadeo I	4	Bachiller
3 Publicidad I	4	Bachiller
4 Estudio y Análisis del Consumidor	4	Bachiller
5 Habilidades Blandas ●	4	Bachiller
II		
6 Gerencia de Ventas II	4	Gerencia de Ventas I
7 Mercadeo II ●	4	Mercadeo I
8 Métodos y Técnicas de Investigación	4	Bachiller
9 Matemática I ●	4	Bachiller
10 Estadística I ●	4	Bachiller
III		
11 Diseño Gráfico Publicitario I	4	Publicidad I
12 Estrategias de E-Commerce ●	4	Mercadeo II
13 Contabilidad Financiera I	4	Bachiller
14 Investigación de Mercados ●	4	Estadística I
15 Logística	4	Mercadeo II
IV		
16 Educación para la Ciudadanía	4	Bachiller
17 Marketing de Servicios ●	4	Mercadeo II
18 E-Marketing	4	Estrategias de E-Commerce
19 Emprendimiento e Innovación	4	Bachiller
20 Trade Marketing	4	Estrategias de E-Commerce

TOTALES

80