

UNIVERSIDAD FRANCISCO GAVIDIA



Técnico en

**Ventas**

Modalidad Presencial

Facultad de Ciencias Económicas



# Perfil del Profesional

## 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.



# Perfil de Ingreso

## 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.



# 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).

U.V.=Unidades Valorativas

● = Asignaturas Enriquecidas con contenido ASU

	Asignatura	U.V.	Prerrequisito
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



Comisión de Acreditación de la  
Calidad Académica de Educación Superior  
**UNIVERSIDAD FRANCISCO GAVIDIA**  
ACREDITADA  
2022-2027



# Admisiones

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.

☎ 2209-2834 | ✉ [admisiones@ufg.edu.sv](mailto:admisiones@ufg.edu.sv)



**Educación de Clase Mundial ahora en El Salvador**



Powered by **Arizona State University**®



**#1 en los EE.UU. en innovación**

ASU por delante de MIT y de Stanford — U.S. News & World Report, 11 años, 2016–26