

# Tecnicatura en Dirección de Equipos de Venta (Titulo oficial de validez Nacional Res. Min. 901)

## Perfil Profesional

El egresado es un profesional con conocimientos específicos sobre la gestión de relaciones con los clientes y con los equipos de trabajo que conforman los equipos de ventas de una empresa.

Cuenta principalmente con capacidades para planificar, organizar, dirigir, supervisar y controlar equipos de ventas. El título de Técnico en Dirección de Equipos de Ventas que dicta la Universidad Siglo 21 se orienta a la puesta en práctica de las herramientas y técnicas de trabajo en equipo: liderazgo, negociación, manejo de grupos, contabilidad y finanzas, recursos humanos, calidad, marketing y logística. Para desempeñar las tareas a su cargo, cuenta con una base de conocimientos teóricos de soporte que le permiten discernir qué herramienta utilizar en cada caso, su utilidad y su importancia.

Entre las carreras a distancia que dicta la universidad Siglo 21, puedes estudiar la Tecnicatura en Dirección de Equipos de Ventas cursando en la Modalidad de Educación Distribuida que forma parte del innovador sistema de universidad a distancia.

## Salida laboral

El egresado está capacitado para:

- El egresado está en condiciones de insertarse en cualquier tipo de organización orientada a la venta de productos y/o servicios.
- Entre otros puestos, puede desempeñarse como asistente de la gerencia de ventas o como persona a cargo de la dirección, coordinación y supervisión de equipos de ventas.

### • Plan de estudio:

#### • Primer Semestre

- ESTRATEGIA COMPETITIVA
- INTRODUCCION AL MARKETING
- NEGOCIACIÓN
- PRINCIPIOS DE ADMINISTRACIÓN

#### • Segundo Semestre

- ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR
- GESTIÓN DE SERVICIOS AL CLIENTE
- GESTIÓN DE VENTAS I: PRINCIPIOS DE VENTAS
- INTRODUCCION A COSTOS

#### • Tercer Semestre

- CONTABILIDAD
- ELEMENTOS DE MARKETING
- GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS
- HERRAMIENTAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

#### • Cuarto Semestre

- CONTROL DE GESTIÓN
- GESTIÓN DE VENTAS II: GESTIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS
- LIDERAZGO Y CONDUCCIÓN DE EQUIPOS
- PRESUPUESTO