

BACHILLERATO TECNOLÓGICO EN VENTAS

(RVOE MSP1706.42, A.c. DGETI20041062 del 2/08/2004).



Duración:
3 años
6 semestres

Modalidad:
Presencial

Horario: 7 - 2:10 pm



OBJETIVO:



Formar bachilleres técnicos y profesionales que desarrollen, fortalezcan y preserven una cultura tecnológica y una infraestructura industrial y de servicios que coadyuven a satisfacer las necesidades económicas y sociales del país.

CAMPO LABORAL



Agencias de estudio de mercado



Agencias de publicidad



Agencias de posicionamiento de productos o estrategias de ventas



Empresas de importación y exportación.



Empresas de logística (inventarios, contabilidad, crédito y cobranza).

PERFIL DE INGRESO



El aspirante a técnico en Ventas debe poseer o tener la disposición para el desarrollo de las siguientes habilidades:

- Capacidad para trabajar en equipo y de manera individual.
- Habilidades para el análisis de problemas.
- Habilidades para el diseño.
- Capacidad de organizarse, además de ser creativo e innovador.
- Habilidad para comunicarse.
- Uso de TIC'S.
- Habilidades para la toma de decisiones.



PERFIL DE EGRESO



- Satisfacer las necesidades del consumidor a través de un producto o servicio.
- Auxilia en el proceso de administración del área de ventas.
- Elaboración del estudio de mercado.
- Comercialización, aplicando las estrategias de comunicación.
- Asesora al cliente.
- Posiciona el producto y/o servicio en el mercado.

Al concluir este bachillerato estarás listo para cursar tu licenciatura.

CONTAMOS PARA TU PREPARACIÓN CON:



Actividades
**culturales y
deportivas**



Docentes de
**calidad con experiencia
profesional**



Pase directo a la
**licenciatura
UNILA**



Convenios para realizar
**prácticas
profesionales**

REQUISITOS DE TITULACIÓN



Cubrir el
**100% de los
créditos
totales**



Haber acreditado el
**100% de las
asignaturas con
8, 9 o 10.**



Servicio
**social
concluido**



PLAN DE ESTUDIOS DE BACHILLERATO TECNOLÓGICO EN VENTAS

(RVOE MSP1706.42, A.c. DGETI20041062 del 2/08/2004).



Primer Semestre

- Álgebra
- Inglés I
- Química I
- Lectura, Expresión Oral y Escrita
- Tecnologías de la Información y la Comunicación
- Ciencia, Tecnología, Sociedad y Valores
- Educación Física

Segundo Semestre

- Geometría y Trigonometría
- Inglés II
- Química II
- Lectura, Expresión Oral y Escrita
- Tecnología de Ventas
- Mercadotecnia
- Dibujo
- Educación Física

Tercer Semestre

- Geometría Analítica
- Inglés III
- Biología
- Ciencia, Tecnología, Sociedad y Valores II
- Estrategia de Ventas
- Dibujo Publicitario
- Computación en la Publicidad
- Ética

Cuarto Semestre

- Cálculo
- Inglés IV
- Ecología
- Física I
- El Mercado y el Cliente
- Almacenes e Inventarios
- Desarrollo Organizacional
- Derecho
- Psicología

Quinto Semestre

- Probabilidad y Estadística
- Inglés V
- Física II
- Ciencia, Tecnología, Sociedad y Valores III
- La Publicidad
- Introducción a la Contabilidad
- Crédito y Cobranza
- Lógica

Sexto Semestre

- Matemática Aplicada
- Emprendedor de Negocios
- Administración
- Economía
- Relaciones Públicas
- Registro de Inventarios
- Sistemas Publicitarios
- Filosofía

FORJADORA DE
CARÁCTER
POR UN
FUTURO
SOSTENIBLE



NUESTRA
CALIDAD
ESTÁ
ACREDITADA



SOMOS UNA
INSTITUCIÓN
SOCIALMENTE
RESPONSABLE

