

TÉCNICO EN VENTAS

El Técnico en Ventas proporciona las herramientas necesarias para que el alumno adquiera conocimientos, desarrolle habilidades y destrezas; y asuma una actitud responsable para ejercer profesionalmente en el ámbito laboral de la comercialización, demostrando que tiene capacidad para coordinar los procesos de venta en empresas comerciales, industriales y de servicios; todo ello bajo la reglamentación, estándares, normas, y especificaciones que reclama el ámbito laboral en cuestión.

Cuando se plantea la necesidad de formar un Técnico en Ventas, nos damos a la tarea de investigar sobre las tendencias, la tecnología y las dinámicas laborales del sector. Es así que se identifica que:

- Diseñar los procesos de ventas mediante la aplicación y organización de sistemas que conlleven a la eficiencia de una empresa con honestidad, responsabilidad y ética profesional.
- Aplicar los elementos del mercadeo, técnicas de atención y servicio a clientes que garanticen la eficiencia en el proceso de ventas de una empresa con entusiasmo, responsabilidad y ética profesional
- Aplicar los pasos de la investigación de mercadeo, elaborar promoción de ventas y realizar campañas de publicidad que garanticen la eficiencia en el proceso de ventas de una empresa con entusiasmo, responsabilidad y ética profesional.
- Analizar y evaluar las consideraciones legales y éticas, que encierra el proceso de ventas para brindar a la organización la información necesaria que pueda utilizar en forma congruente con sus necesidades y capacidad instalada, a fin de evaluar su comportamiento y tomar las medidas requeridas así como las decisiones acertadas para mejorar su desempeño con responsabilidad, honestidad y ética profesional.

Permite al técnico incorporarse al ámbito laboral en diversos sitios de inserción como:

- Corporativos
- Intermediación del comercio al por mayor
- Intermediación de comercio al por mayor para productos de uso doméstico y persona, excepto a través de internet y otros medios
- Servicios de investigación de mercado y encuestas de opinión pública

PERFIL DE EGRESO

La formación que ofrece la carrera de Técnico en ventas permite al egresado, a través de la articulación de saberes de diversos campos, realizar actividades dirigidas a la satisfacción de las necesidades del consumidor a través de un producto o servicio.

Durante el proceso de formación de los cinco módulos, el estudiante desarrollará o reforzará: Las siguientes competencias profesionales:

- Auxilia en el proceso de administración del área de ventas
- Auxilia en la elaboración del estudio de mercado
- Auxilia en la comercialización aplicando las estrategias de comunicación
- Asesora al cliente
- Posiciona el producto y/o servicio en el mercado

Y las competencias de productividad y empleabilidad:

- Atención al cliente
- Orientación al logro
- Planeación y organización
- Orientación a la mejora continua
- Adaptabilidad
- Ética profesional
- Trabajo en equipo

El egresado de la carrera de Técnico en ventas está en posibilidades de demostrar las competencias genéricas como:

- Elige y practica estilos de vida saludables.
- Escucha, interpreta y emite mensajes pertinentes en distintos contextos mediante la utilización de medios, códigos y herramientas apropiados.
- Desarrolla innovaciones y propone soluciones a problemas a partir de métodos establecidos.
- Sustenta una postura personal sobre temas de interés y relevancia general, considerando otros puntos de vista de manera crítica y reflexiva.
- Participa y colabora de manera efectiva en equipos diversos.
- Participa con una conciencia cívica y ética en la vida de su comunidad, región, México y el mundo.

**PLAN DE ESTUDIO
TÉCNICO EN VENTAS**

SEMESTRE I	HORAS A LA SEMANA
Algebra	4
Química I	4
Lectura, Expresión Oral y Escrita I	4
Inglés I	3
Tecnologías de la Información y la Comunicación	3
Lógica	4
	22

SEMESTRE II	
Geometría y Trigonometría	4
Química II	4
Lectura, Expresión Oral y escrita II	4
Inglés II	3
MÓDULO I: Auxilia en el proceso de administración del área de ventas	17
	32

SEMESTRE III	
Geometría Analítica	4
Biología	4
Inglés III	3
Ética	4
MÓDULO II: Auxilia en la elaboración del estudio de mercado	17
	32

SEMESTRE IV	
Cálculo Diferencial	4
Física I	4
Ecología	4
Inglés IV	3
MÓDULO III: Auxilia en la comercialización aplicando las estrategias de comunicación	17
	32

**PLAN DE ESTUDIO
TÉCNICO EN VENTAS**

SEMESTRE V	HORAS A LA SEMANA
Cálculo Integral	5
Física II	4
Inglés V	5
Ciencia, Tecnología, Sociedad y Valores	4
MÓDULO IV : Asesora al cliente	12
	30

SEMESTRE VI	
Probabilidad y Estadística	5
Temas de Filosofía	5
Asignatura Propedéutica (1-12)	5
Asignatura Propedéutica (1-12)	5
MÓDULO V: Posiciona el producto y/o servicio en el mercado	12
	32
	180

*Las asignaturas propedéuticas no tienen prerrequisitos de asignaturas o módulos previos.

*Las asignaturas propedéuticas no están asociadas a módulos o carreras específicas del componente profesional.

**El alumno cursará dos asignaturas del área propedéutica que elija.

ÁREAS PROPEDEÚTICAS

Áreas de Conocimiento	Asignaturas	Horas a la Semana
Físico-Matemática	(1) Temas de Física	5
	(2) Dibujo Técnico	5
	(3) Matemáticas Aplicadas	5
Económico-Administrativa	(4) Temas de Administración	5
	(5) Introducción a la Economía	5
	(6) Introducción al Derecho	5
Químico-Biológica	(7) Introducción a la Bioquímica	5
	(8) Temas de Biología Contemporánea	5
	(9) Temas de Ciencias de la Salud	5
Humanidades y Ciencias Sociales	(10) Temas de Ciencias Sociales	5
	(11) Literatura	5
	(12) Historia	5

Directorio de planteles:

Planteles que oferta la carrera, haz clip en el enlace.

http://www.dgeti.sep.gob.mx/index.php?option=com_wrapper&view=wrapper&Itemid=520