

NEGOCIACIÓN Y VENTAS

RPC-SO-07-No.098-2025
EN LÍNEA

**Conviértete en
TECNÓLOGO/A SUPERIOR EN
NEGOCIACIÓN Y VENTAS**

EN 18 MESES
Con la calidad académica
de la UCSG





¿POR QUÉ estudiar? NEGOCIACIÓN Y VENTAS

- ✓ Si te apasiona el mundo de los negocios y tienes el talento para conectar con las personas, nuestra carrera de Negociación y Ventas es para ti. Desarrollarás habilidades clave en persuasión, **estrategias comerciales** y cierre de negocios, utilizando herramientas innovadoras para convertir oportunidades en éxito.
- ✓ Conviértete en un profesional altamente competitivo y prepárate para **liderar el crecimiento de empresas** en cualquier sector, creando relaciones sólidas y clientes leales.

**¡PREPÁRATE PARA SER
UN PROFESIONAL
CLAVE EN LAS
EMPRESAS TOP DEL
ECUADOR!**



NUESTROS DIFERENCIADORES



OPTIMIZACIÓN
DEL TIEMPO



ESTUDIA A
TU RITMO



AVANZA SIN
LÍMITES



ACREDITACIÓN DE
CONOCIMIENTOS



EXPERIENCIA

TÍTULO A OBTENER



Tecnólogo/a Superior en Negociación y Ventas
TÍTULO DE TERCER NIVEL

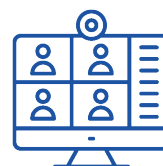


Formar profesionales en Negociación y Ventas, con bases sólidas para la aplicación y adaptación de estrategias que logren optimizar los procesos y contribuyan al incremento de las actividades comerciales de la empresa, con un enfoque de beneficio mutuo en un entorno comercial nacional, cambiante y dinámico. Contribuyendo así, con el desarrollo profesional de los ejecutivos de ventas y al crecimiento económico del país.

EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE

El modelo de evaluación de **UCSG TEC** se basa en un enfoque formativo y práctico, estructurado en tres componentes clave:

Foros de participación e interacción semanal



Evaluaciones mediante test con práctica gamificada previa

Desarrollo de casos prácticos como evaluaciones finales



**MALLA CURRICULAR
TERCER NIVEL TECNOLÓGICO SUPERIOR
NEGOCIACIÓN Y VENTAS
MODALIDAD EN LÍNEA**

	PERIODO ACADÉMICO 1 21,33 SEMANAS (21 semanas y 2 días)	PERIODO ACADÉMICO 2 21,33 SEMANAS (21 semanas y 2 días)	PERIODO ACADÉMICO 3 21,33 SEMANAS (21 semanas y 2 días)
MÓDULO A	Comunicación efectiva y trabajo en equipo No CREDITOS: 3	Gestión de territorios y rutas de ventas No CREDITOS: 3	Canales de distribución y cobertura No CREDITOS: 3
	Cultura tecnológica y digital No CREDITOS: 3	Control de bodega y manejo de inventario No CREDITOS: 3	Comunicación efectiva en los negocios No CREDITOS: 3
	Humanismo y Persona No CREDITOS: 2	Estadística No CREDITOS: 2	Investigación de mercados No CREDITOS: 2
MÓDULO B	Técnicas de ventas I No CREDITOS: 3	Técnicas de Ventas II No CREDITOS: 2	Ventas en la era digital No CREDITOS: 3
	Gestión de relaciones con los clientes No CREDITOS: 2	Práctica Laboral No CREDITOS: 5	Crédito comercial y recuperación de cartera No CREDITOS: 2
	Inteligencia emocional No CREDITOS: 2		Negociación en medios digitales No CREDITOS: 2
MÓDULO C	Las TIC aplicada a los negocios No CREDITOS: 3	Humanismo y Sociedad No CREDITOS: 2	Presupuesto de ventas No CREDITOS: 3
	Promoción de ventas y merchandising No CREDITOS: 2	Emprendimiento e innovación No CREDITOS: 2	Investigación aplicada y titulación No CREDITOS: 2
		Servicio Comunitario No CREDITOS: 1	
NÚMERO TOTAL DE ASIGNATURAS: 22			
NÚMERO TOTAL DE CRÉDITOS: 60			

Suficiencia de segunda lengua: nivel A2
Prácticas Laborales: 240 horas
Prácticas de Servicio Comunitario: 60 horas

Los profesionales formados en la carrera de Negociación y Ventas pueden desempeñar una variedad de funciones y roles clave como:

- ✓ Empresas de tecnología: Representante de ventas de software o hardware.
- ✓ Empresas de servicios financieros: Asesor o agente de seguros.
- ✓ Empresas de bienes de consumo: Representante de ventas de productos de consumo masivo.
- ✓ Empresas de servicios: Representante de ventas en una empresa de publicidad, marketing o relaciones públicas.
- ✓ Empresas farmacéuticas: Representante de ventas de medicamentos.
- ✓ Empresas de bienes raíces: Agente inmobiliario.
- ✓ Empresas de automóviles: Vendedor de autos.
- ✓ Empresas de comercio electrónico: Gestor de cuentas o representante de ventas en línea.
- ✓ Empresas de turismo: Agente de ventas de viajes o eventos.
- ✓ Empresas de salud y bienestar: representante de ventas de productos de salud o suplementos alimenticios.



El Tecnólogo/a Superior en Negociación y Ventas, es un profesional que:

- ☒ **Aplica técnicas y herramientas de planificación para realizar ventas de manera eficiente y rentable, diseñando estrategias comerciales basadas en el análisis de mercado y el comportamiento del consumidor.**
- ☒ **Adapta estrategias de negociación y gestión de clientes, utilizando herramientas digitales y técnicas modernas que respondan a las demandas del mercado.**
- ☒ **Aplica principios de comunicación comercial para mediar eficazmente entre las necesidades de la empresa y las expectativas del cliente.**
- ☒ **Adapta habilidades de trabajo en equipo para apoyar a la fuerza de ventas, optimizando procesos y logrando los objetivos comerciales.**
- ☒ **Aplica principios éticos y morales en las ventas, asegurando una conducta profesional y responsable.**
- ☒ **Aplica métodos de investigación de mercado para identificar tendencias y apoyar en estrategias de ventas adaptadas a las necesidades del consumidor.**
- ☒ **Adapta modelos de planificación comercial que permitan realizar informes de ventas claros y útiles para la toma de decisiones gerenciales.**
- ☒ **Aplica procedimientos de gestión de cartera y herramientas de negociación para maximizar el impacto comercial de las ventas.**
- ☒ **Adapta procesos de análisis crítico y resolutorio que permitan enfrentar y superar desafíos en el entorno comercial.**
- ☒ **Aplica técnicas innovadoras de comunicación comercial y marketing digital que faciliten la interacción entre empresa y cliente.**



Copia a color de
cédula de ciudadanía



Título de Bachiller o
Acta de Grado refrendado



Planilla de Servicio Básico
(Documentación digital
en formato PDF)

DURACIÓN

18 meses



INSCRÍBETE!

CONTACTO



+593 98 423 8863



Dirección: Av Carlos Julio Arosemena Km. 1.5 vía a Daule.