

**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