

## TERCER NIVEL TECNOLÓGICO SUPERIOR NEGOCIACIÓN Y VENTAS MODALIDAD ONLINE

### VALIDACIÓN DE TRAYECTORIA PROFESIONAL

14 SEMANAS

### PERÍODO ACADÉMICO

22 SEMANAS

Técnicas de Ventas I	Gestión de Relaciones con los Clientes
No. CRÉDITOS   3	No. CRÉDITOS   2
Inteligencia Emocional	Las TIC's Aplicadas a los Negocios
No. CRÉDITOS   2	No. CRÉDITOS   3
Promoción de Ventas y Merchandising	Control de Bodega y Manejo de Inventario
No. CRÉDITOS   2	No. CRÉDITOS   3
Estadística	Técnicas de Ventas II
No. CRÉDITOS   2	No. CRÉDITOS   2
Canales de Distribución y Cobertura	Comunicación Efectiva en los Negocios
No. CRÉDITOS   3	No. CRÉDITOS   3
Investigación de Mercados	Crédito Comercial y Recuperación de Cartera
No. CRÉDITOS   2	No. CRÉDITOS   2
Negociación en Medios Digitales	Presupuestos de Ventas
No. CRÉDITOS   2	No. CRÉDITOS   3
Prácticas Laborales	
No. CRÉDITOS	5

MÓDULO A

MÓDULO B

MÓDULO C

Comunicación efectiva y trabajo en equipo	Gestión de Territorios y Rutas de Ventas
No. CRÉDITOS   3	No. CRÉDITOS   3
Cultura Tecnológica y Digital	Humanismo y Sociedad
No. CRÉDITOS   3	No. CRÉDITOS   2
Humanismo y Persona	Emprendimiento e Innovación
No. CRÉDITOS   2	No. CRÉDITOS   2
Ventas en la Era Digital	Investigación Aplicada y Titulación
No. CRÉDITOS   3	No. CRÉDITOS   2
Servicio Comunitario	
No. CRÉDITOS   1	

NÚMERO TOTAL DE ASIGNATURAS: 22

NÚMERO TOTAL DE CRÉDITOS: 60

Suficiencia de segunda lengua: Nivel A2  
Prácticas de servicio comunitario: 60 horas