

TÉCNICO SUPERIOR EN **VENTAS**

MALLA CURRICULAR





PRIMER NIVEL

1. COMUNICACIÓN COMERCIAL

Aplicar estrategias efectivas de comunicación en el ámbito de las ventas, utilizando técnicas y herramientas adecuadas para establecer una comunicación clara, persuasiva y orientada al cliente.

2. OFIMÁTICA

Aplicar herramientas informáticas de manera eficiente para las tareas administrativas y comerciales en el ámbito de las ventas.

3. MATEMÁTICA FINANCIERA

Aplicar conceptos y herramientas matemáticas en el contexto de las ventas para la toma de decisiones comerciales de manera informada y estratégica.

4. ADMINISTRACIÓN GENERAL

Comprender los conceptos fundamentales de la administración en el ámbito de las ventas para la eficiencia y efectividad de los procesos comerciales.

5. CONTABILIDAD GENERAL

Comprender los principios contables básicos y aplicarlos en el registro y análisis de transacciones comerciales, brindando información financiera precisa y relevante para la toma de decisiones comerciales.

6. COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR Y NEUROMARKETING

Comprender los factores que influyen en el comportamiento de los consumidores y aplicar estrategias de neuromarketing en campañas de ventas centradas en las necesidades y deseos del cliente.

7. FUNDAMENTOS DE VENTAS

Comprender los conceptos básicos y las técnicas fundamentales de ventas.



SEGUNDO NIVEL

8. INGLÉS I

Comprender documentos escritos en idioma inglés como estrategia de comunicación con otras culturas.

9. HERRAMIENTAS DE DISEÑO Y PUBLICIDAD

Emplear herramientas de diseño gráfico y publicidad para materiales visuales impactantes y persuasivos que fortalezcan las estrategias de ventas y promoción de productos o servicios.

10. ESTADÍSTICA

Comprender los conceptos y herramientas estadísticas fundamentales en el ámbito de las ventas.

11. LEGISLACIÓN TRIBUTARIA

Comprender los principios y conceptos fundamentales de la legislación tributaria, aplicarlos en el contexto comercial y cumplir con las obligaciones fiscales de manera adecuada y ética.

12. ATENCIÓN Y CALIDAD DE LOS SERVICIOS

Aplicar las habilidades de comunicación efectiva, empatía y atención al cliente para un servicio de calidad.

13. PRESUPUESTO

Comprender los conceptos y técnicas fundamentales de la elaboración de presupuestos, aplicando herramientas en una empresa o proyecto de ventas.

14. TÉCNICAS DE VENTAS

Comprender las técnicas fundamentales de ventas, aplicando estrategias efectivas y establecer relaciones sólidas con los clientes.



TERCER NIVEL

15. ÉTICA Y LIDERAZGO DE EQUIPOS

Comprender la importancia de la ética en el ámbito de las ventas para motivar y guiar equipos de ventas hacia el logro de objetivos comerciales.

16. INGLÉS II

Mantener conversaciones fluidas en idioma inglés como estrategia de comunicación con otras culturas.

17. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

Comprender las metodologías y técnicas de investigación de mercados que respalden la toma de decisiones estratégicas en el ámbito de las ventas y el marketing.

18. MARKETING DIGITAL Y E-BUSINESS

Comprender los fundamentos del marketing digital y su aplicación en el entorno de los negocios en línea (E-Business).

19. ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN

Aplicar técnicas y habilidades efectivas de negociación para la capacidad de resolver conflictos de manera colaborativa y lograr acuerdos mutuamente beneficiosos en el ámbito de las ventas y los negocio.

20. ESTRATEGIA EN VENTAS

Comprender los conceptos fundamentales de la estratégica en ventas para planes y acciones que impulsen el crecimiento un entorno competitivo.

CUARTO NIVEL

21. POST VENTA Y FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

Comprender la importancia de la postventa en el proceso de ventas, aplicando estrategias efectivas de fidelización para relaciones duraderas con los clientes.

22. DISTRIBUCIÓN Y PUNTOS DE VENTA

Aplicar los conceptos y técnicas de logística para optimizar la distribución de productos en puntos de entrega, garantizando la eficiencia en la cadena de suministro y satisfaciendo las necesidades del cliente.

23. EMPRENDIMIENTO Y PLAN DE NEGOCIOS

Aplicar un plan de negocios para un emprendimiento comercial y conceptos empresariales y estrategias de ventas.

TECNOLOGÍA SUPERIOR EN VENTAS

UNIDADES DE ORGANIZACIÓN CURRICULAR	PRIMER NIVEL	SEGUNDO NIVEL	TERCER NIVEL	CUARTO NIVEL		TOTAL HORAS POR CADA UNIDAD	OBSERVACIONES
UNIDAD BÁSICA	<p>Comunicación Comercial H:30 (D) H:30 (P) H:36 (A)</p> <p>Ofimática H:30 (D) H:30 (P) H:36 (A)</p> <p>Matemática Financiera H:30 (D) H:30 (P) H:36 (A)</p>	<p>Herramientas de Diseño y Publicidad H:30 (D) H:30 (P) H:36 (A)</p> <p>Inglés I H:30 (D) H:30 (P) H:36 (A)</p> <p>Estadística H:30 (D) H:30 (P) H:36 (A)</p>	<p>Ética y Liderazgo de Equipos H:30 (D) H:30 (P) H:36 (A)</p> <p>Inglés II H:30 (D) H:30 (P) H:36 (A)</p>			H:768	H=Horas
UNIDAD PROFESIONAL	<p>Contabilidad General H:30 (D) H:30 (P) H:36 (A)</p> <p>Comportamiento del Consumidor y Neomarketing H:30 (D) H:30 (P) H:36 (A)</p> <p>Administración General H:30 (D) H:30 (P) H:36 (A)</p> <p>Fundamentos de Ventas H:54 (D) H:45 (P) H:45 (A)</p>	<p>Presupuesto H:30 (D) H:30 (P) H:36 (A)</p> <p>Legislación Tributaria H:30 (D) H:30 (P) H:36 (A)</p> <p>Atención y Calidad de los Servicios H:30 (D) H:30 (P) H:36 (A)</p> <p>Técnicas de Ventas H:54 (D) H:45 (P) H:45 (A)</p>	<p>Marketing Digital y E-Business H:54 (D) H:45 (P) H:45 (A)</p> <p>Investigación de Mercados H:30 (D) H:30 (P) H:36 (A)</p> <p>Estrategias de Negociación H:30 (D) H:30 (P) H:36 (A)</p> <p>Estrategia de Ventas H:30 (D) H:30 (P) H:36 (A)</p>	<p>Emprendimiento y Plan de Negocios H:54 (D) H:45 (P) H:45 (A)</p> <p>Distribución y puntos de Venta H:30 (D) H:30 (P) H:36 (A)</p> <p>Post Venta y Fidelización de Clientes H:30 (D) H:30 (P) H:36 (A)</p>		H:1584	
UNIDAD DE INTEGRACIÓN CURRICULAR				<p>Proyectos de Titulación H:60 (D) H:90 (P) H:90 (A)</p>		H:240	
PRÁCTICAS PREPROFESIONALES				<p>Prácticas Preprofesionales H:192</p>		H:192	
PRÁCTICAS DE SERVICIO COMUNITARIO			<p>Vinculación H:96</p>			H:96	
TOTAL HORAS	H:720	H:720	H:720	H:720		H:2880	



UN NUEVO FUTURO TE ESPERA

MÁS INFORMACIÓN

Whatsapp: 0958945087
admisiones@instituto-ohiggins.com

www.instituto-ohiggins.com

