



> **TECNÓLOGO SUPERIOR EN**
NEGOCIACIÓN Y VENTAS



Título: Tecnólogo (a) superior en Negociación y Ventas

N° DE RESOLUCIÓN
RPC-SO-21-No.333-2023
MODALIDAD: HÍBRIDA

MALLA
CURRICULAR

> en **4 SEMESTRES**

P.A.O.1	Neurociencia y Comportamiento del Consumidor Marketing Presupuesto de Ventas Administración y Gestión Comercial Conocimiento, Palabra y Cambio Social Matemáticas Financieras	P.A.O.3	Negociación y Ventas Marketing Digital Derecho Comercial y Tributario Investigación de Mercados Prácticas Preprofesionales I Jesucristo y los Aprendizajes Vitales
P.A.O.2	Técnicas de Ventas Neuromarketing Distribución y Trade Marketing Estadística Aplicada Ética e Interculturalidad	P.A.O.4	Mercados Internacionales Gestión de la Relación con el Cliente Innovación y Emprendimiento Liderazgo y Trabajo en Equipo Prácticas Preprofesionales II Integración Curricular

PERFIL DE EGRESO

Profesional que demuestra habilidades en técnicas de ventas y comunicación, aplicando conocimientos de psicología y neurociencia para comprender y responder a las necesidades de los consumidores. Además, posee habilidades de negociación y capacidad para plantear propuestas de valor atractivas y rentables. Identifica oportunidades de negocios, propone proyectos y estrategias competitivas, y realiza investigaciones para tomar decisiones informadas.

Es adaptable al entorno cambiante y actúa de manera ética y responsable. Promueve una comunicación efectiva, liderazgo y trabajo en equipo para fortalecer las relaciones laborales.

BREVE RESEÑA DE LA CARRERA

La tecnología superior en Negociación y Ventas forma profesionales con habilidades en ventas y negociación que incluyen la comunicación, persuasión, resolución de problemas, toma de decisiones y capacidad de construir y mantener relaciones comerciales sólidas, así como estar a la vanguardia de las tendencias y avances en el campo de la negociación y las ventas.

CAMPO LABORAL

- Asesor/a, analista de ventas y de compras.
- Interprete de datos y métricas relacionadas con las ventas para identificar patrones.
- Promotor de productos o servicios empresariales,
- Estratega de ventas, en procesos de adquisición y gestión de relaciones con clientes.
- Coordinador de equipo de ventas
- Representante de ventas y negociación

BENEFICIOS ADICIONALES

- Posibilidad de homologación y validación de estudios previos.
- Continuidad (permeabilidad) a carreras de Grado (Licenciaturas - Ingenierías).
- Vive una experiencia de aprendizaje práctico única en el país.
- Modalidad presencial con horarios flexibles.
- Clubes deportivos, culturales y sociales.
- Gimnasio altamente equipado.

7 CONVENIOS

- APRENDE Y EMPRENDE INCUBADORA DE EMPRESAS, AEIEMPRESAS S.A.S
- COMERCIAL HIDROBO S.A
- CÁMARA DE COMERCIO ECUADOR-SHANGAI CHINA
- EMPRESA FLORÍCOLA MIXIFLOWERS
- (UOPROCAE) UNIÓN DE ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES DE CACAO ARRIBA ESMERALDAS
- COMERCIALIZADORA DEL PACÍFICO
- GLOBALTOUCH-ECUADOR

PLAN DE PAGOS

- **DESCUENTOS ESPECIALES:**
 - Aprovecha nuestros descuentos especiales por LANZAMIENTO E INSCRIPCIÓN EN GRUPO
- **PLAN DE PAGOS:**
 - Pago hasta 3 cuotas, con una entrada mínima de 250 USD.
- **BECAS:**
 - Beca Discapacidad
 - Beca de Excelencia Académica

REQUISITOS DE INGRESO

- Cédula de Identidad o Pasaporte (en caso de extranjeros).
- Título de Bachiller.

FORMAS DE TITULACIÓN.

- Examen complejo.
- Trabajo de integración curricular.

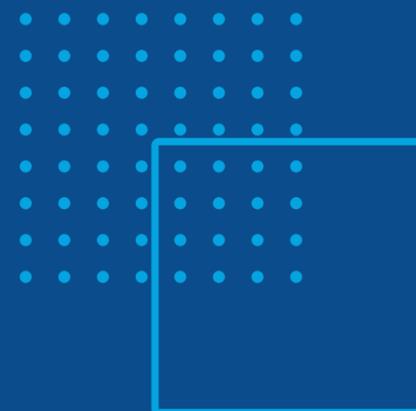
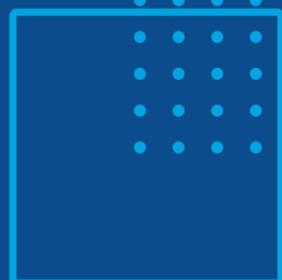
HORARIOS FLEXIBLES

INVERSIÓN: \$800 USD

¿POR QUÉ ESTUDIAR UNA TECNOLOGÍA EN LA PUCE?

El Ecuador necesita profesionales técnicos que se destaquen por haber sido formados con la capacidad de establecer relaciones sólidas con los clientes y lograr resultados a corto y mediano plazo. La carrera te brinda la oportunidad de formarte y brindarte experiencia en ventas y conocimiento tecnológico, podrás superar los desafíos del mercado, identificar oportunidades de negociación y ventas, y crear soluciones personalizadas que satisfagan las necesidades de un contexto dinámico. De esta manera, contribuyes de forma significativa al crecimiento y desarrollo económico local.





PUCE **TEC**



SEDE IBARRA

 (06) 2615 500 - 2615-631

 uci@pucesi.edu.ec
pucesitec@pucesi.edu.ec

 (593) 99 236 2757

Inscríbete aquí 

Encuétranos en redes sociales.



**DEJAD
HUELLA**