

Técnico Superior en

VENTAS



RPC-SO-22-NO.350-2023



DURACIÓN

10 meses.



TÍTULO

Técnico/a superior
en ventas.



JORNADAS

En línea

DESCRIPCIÓN DE LA CARRERA

La carrera de Tecnología Superior en Ventas forma profesionales con una visión estratégica, habilidades comerciales y dominio de herramientas digitales para desenvolverse en entornos de ventas presenciales y online. El estudiante se capacita para gestionar procesos de venta utilizando plataformas de comercio electrónico, sistemas CRM y técnicas de neuromarketing, que le permiten influir de manera efectiva en el comportamiento de compra del consumidor.

Durante su formación, adquiere competencias para promover productos y servicios en mercados competitivos, liderar procesos comerciales, analizar datos de consumo y diseñar estrategias que conecten con las emociones y necesidades del cliente.

El egresado puede desempeñarse como ejecutivo comercial, gestor de ventas digitales, asesor de clientes, especialista en CRM o representante comercial, tanto en empresas privadas como en proyectos propios.

En Cordillera, formamos vendedores que inspiran confianza, mueven emociones y alcanzan la cima con inteligencia comercial.

PERFIL PROFESIONAL

La carrera de Ventas forma profesionales técnicos con una visión estratégica y altamente práctica del entorno comercial, preparados para promover y vender productos y servicios en canales físicos y digitales. Nuestros estudiantes adquieren competencias clave en técnicas de ventas, herramientas digitales, plataformas de e-commerce y sistemas CRM, permitiéndoles optimizar cada etapa del proceso comercial.

El egresado aplica principios de neuromarketing y conocimiento del comportamiento del consumidor para diseñar estrategias que conecten emocionalmente con los clientes y generen decisiones de compra efectivas. Con enfoque en resultados y servicio, está preparado para actuar en contextos altamente competitivos e innovadores.

En Cordillera, las ventas no solo se aprenden, se dominan con inteligencia y propósito. Alcanza la cima convirtiéndote en un experto comercial.

CAMPO OCUPACIONAL

El Técnico Superior en Ventas está preparado para desempeñarse en diversas áreas comerciales, tanto en entornos físicos como digitales. Su formación le permite ocupar cargos clave en empresas públicas y privadas, así como emprender sus propios proyectos. Entre sus posibles ámbitos de acción se destacan:

- Ejecutivo de ventas en empresas de productos o servicios, con dominio de estrategias presenciales y online.
- Gestor de plataformas de comercio electrónico, encargado de optimizar ventas digitales y la experiencia del cliente.
- Especialista en CRM y automatización comercial, aplicando tecnología para el seguimiento y fidelización de clientes.
- Asesor comercial con enfoque en neuromarketing, desarrollando campañas que conectan con las emociones del consumidor.
- Representante de ventas B2B o B2C, en sectores como consumo masivo, retail, tecnología, salud o servicios financieros.
- Promotor y coordinador de ventas, liderando equipos comerciales y estrategias de posicionamiento en el mercado.

MALLA CURRICULAR

1^{er} NIVEL

- Gestión comercial.
- Marketing estratégico.
- Comunicación en ventas.
- Herramientas digitales de ventas.
- Inteligencia emocional.

2^{er} NIVEL

- Técnica de ventas.
- Ecommerce.
- Neuromarketing.
- Customer Relationship Management.
- Proyectos.



Tecnológico
Universitario
Cordillera

www.cordillera.edu.ec