

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 Técnico Superior en Ventas forma profesionales con competencias para desenvolverse eficazmente en el entorno comercial actual, tanto en canales presenciales como digitales. A lo largo de su formación, el estudiante desarrolla habilidades para interpretar datos de mercado, aplicar estrategias de venta y utilizar herramientas tecnológicas orientadas a la planificación, promoción y comercialización de productos y servicios.

Se fortalece su capacidad para comunicar de manera efectiva, generar relaciones comerciales sólidas, identificar nichos de mercado y aplicar técnicas de negociación adaptadas a distintos contextos y públicos. Esta formación permite responder a las nuevas dinámicas de consumo, incorporando el uso de medios digitales, comercio electrónico y plataformas interactivas como parte de una propuesta comercial eficiente y adaptable.

Estudia Ventas en el Instituto Cordillera y adquiere las herramientas necesarias para conectar productos con personas en un mercado competitivo y en constante evolución.

PERFIL PROFESIONAL

El profesional en esta carrera está capacitado para analizar y utilizar datos para la toma de decisiones comerciales, el dominio de herramientas y plataformas digitales para la gestión de ventas y marketing, y el conocimiento de las tendencias y tecnologías en el ámbito comercial.

Aplica métodos de investigación de mercados, técnicas de venta y herramientas de marketing tradicional y digital para identificar oportunidades comerciales y desarrollar propuestas adecuadas al perfil del consumidor. Domina plataformas tecnológicas orientadas a la promoción y venta, interpreta métricas clave y toma decisiones basadas en análisis de datos. Impulsa el crecimiento económico y el desarrollo productivo, estos profesionales generarán empleo y oportunidades de negocio.

Su formación le permite desenvolverse con ética, pensamiento crítico y capacidad de innovación, promoviendo una práctica comercial sostenible, eficiente y centrada en las necesidades del cliente.

CAMPO OCUPACIONAL

El profesional de esta carrera puede desempeñar funciones técnicas y operativas en distintos entornos vinculados al área comercial, tanto en el sector público como privado.

Puede ejercer su labor en:

- Departamentos de ventas en empresas de bienes o servicios.
- Áreas de atención al cliente y asesoría comercial.
- Equipos de promoción y comercialización en medios digitales.
- Agencias de publicidad, marketing o comunicación comercial.
- Proyectos de emprendimiento con canales de venta física o virtual.
- Actividades de investigación de mercados y análisis de tendencias.
- Estrategias comerciales con enfoque en sostenibilidad y consumo responsable.

MALLA CURRICULAR

1^{er} NIVEL

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

2^{do} NIVEL

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



Tecnológico
Universitario
Cordillera

www.cordillera.edu.ec