



OPTIMIS

duos MUNDI

Instituto de Estudios Universitarios



Lic. en Desarrollo Humano, Comercialización y Ventas

El aspirante al plan y programas de estudio de la Licenciatura en Desarrollo Humano, Comercialización y Ventas deberá contar en la medida de lo posible con las características siguientes:

Conocimientos

- Conceptos básicos de comercialización,
- Uso de herramientas tecnológicas, y
- Uso básico de procesadores de texto, hojas de cálculo y presentaciones electrónicas.

Habilidades

- Contar con habilidad numérica,
- Uso y adaptabilidad a nuevos programas relacionados con la tecnología,
- Ser prácticos, ordenados y hábiles,
- Para vender productos y/o servicios,
- Identificar necesidades e intereses de las personas,
- Uso de herramientas metodológicas,
- Capacidad de planeación y organización de su tiempo y trabajo,
- Pensamiento analítico,
- Organización de datos y procesos de evaluación, y
- Comprensión de textos y escritura.

Actitudes y valores

- Disposición y apertura a nuevas ideas,
- Visión amplia e interdisciplinaria y de entrega al estudio,
- Creatividad en la resolución de problemas, y
- Empatía dentro del trabajo en equipo.



PERFIL DE INGRESO

www.institutoodm.com

 C. Eugenio Garza Sada #701, Col. Loma Alta, Jesús María, Aguascalientes. C.P. 20920.
 Contacto: **449 125 20 72**
 direccioncomercial@innovacalidad.com



OPTIMIS

duos MUNDI

Instituto de Estudios Universitarios



Lic. en Desarrollo Humano, Comercialización y Ventas

PERFIL DE EGRESO

El egresado del plan de estudios de la Licenciatura en Desarrollo Humano, Comercialización y Ventas será capaz diseñar y aplicar proyectos en su área, con ayuda de herramientas y estrategias de mercadeo relacionadas con los intereses y necesidades de los clientes y la administración efectiva de las ventas con la finalidad de mejorar los procesos de comercialización de las empresas.

Por lo que se requiere promover los siguientes conocimientos, capacidades y habilidades, y actitudes y valores:

Conocimientos sobre:


- Comportamientos del consumidor para atender las necesidades de los clientes,
- Métodos de comercialización estratégica,
- Las principales teorías sobre las redes de mercadeo entre las empresas,
- Acciones de seguimiento a los clientes después de la venta,
- Como hacer una correcta administración de las ventas,
- La importancia de la aplicación de las TIC dentro del aula,
- Los procesos de contabilidad de costos aplicados a la comercialización,
- Estrategias y logística para la optimización de los posibles puntos de venta,
- Búsqueda de clientes y la estratificación de los mismos para la eficiencia dentro de las ventas,
- Estudios sobre estructuras de costos de comercialización de productos y servicios, y
- Teorías sobre la dirección comercial.

Capacidades y habilidades para:

- Identificar los comportamientos del consumidor para atender las necesidades del mismo,
- Aplicar métodos de comercialización estratégica,
- Implementar redes de mercadeo como medio de comunicación entre cada una de las empresas,
- Dar seguimiento a los clientes después de la venta,
- Administrar las ventas de las empresas para su seguimiento,
- Aplicación de las Tecnologías de la Información y la Comunicación en las ventas y comercialización,
- Optimizar los puntos de venta mediante estrategias y la logística aplicada a los mismos,
- Reconocer las características de los posibles clientes y su estratificación para la mejora de las ventas,
- Aplicar la función de las ventas y las alianzas estratégicas como parte de la dirección comercial,
- Dominar las ventas y comercialización para identificar y satisfacer las necesidades del cliente, y
- Detectar y aprovechar oportunidades de posibles negocios.

Actitudes y valores sobre:

- Proactivo,
- Pensamiento analítico,
- Respeto hacia la diversidad cultural,
- Compromiso por el cumplimiento de los objetivos,
- Trabajo en equipo,
- Comunicación asertiva, y
- Control y manejo de grupos.

 C. Eugenio Garza Sada #701, Col. Loma Alta,
Jesús María, Aguascalientes. C.P. 20920.

 Contacto: **449 125 20 72**

 direccioncomercial@innovacalidad.com

www.institutoodm.com



LIC. EN DESARROLLO HUMANO, COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS

Mapa Curricular

| PRIMER CUATRIMESTRE | SEGUNDO CUATRIMESTRE | TERCER CUATRIMESTRE | CUARTO CUATRIMESTRE | QUINTO CUATRIMESTRE | SEXTO CUATRIMESTRE | SÉPTIMO CUATRIMESTRE | OCTAVO CUATRIMESTRE | NOVENO CUATRIMESTRE |
|--|---|--|--|---|---|---|--|--|
| Introducción a las TIC's en el mundo virtual en línea y a distancia* TIT101 | Manejo de herramientas informáticas I* THI207 | Manejo de herramientas informáticas II* THI314 | Manejo de herramientas informáticas III* THI421 | Manejo de herramientas informáticas IV* THI528 | Manejo de herramientas informáticas V* THI635 | Análisis de tendencias y entendimiento del entorno* LAT742 | Crédito y cobranza* LCC849 | Administración de la fuerza de ventas* LFV955 |
| Administración del capital emocional* TAC102 | Comunicación intrapersonal alineada* TCA208 | Análisis de casos de negociación efectiva* TAN315 | Liderazgo transformador* TLT422 | Visión y planeación estratégica personal* TVP529 | Calidad en el servicio y atención al cliente* TCS636 | Contabilidad de costos* LCC743 | Distribución y logística* LDL850 | Redes de mercadeo* LRD956 |
| Construcción y reconstrucción de la autoestima* TCR103 | Liderazgo intrapersonal* TLA209 | Comunicación interpersonal empática* TCE316 | Trabajo en equipo* TTE423 | Visión y planeación estratégica organizacional* TVO530 | Productividad y calidad* TPC637 | Comportamiento del consumidor* LCC744 | Administración de ventas digitales* LVD851 | Estrategia postventa* LEP957 |
| Potencialización y desarrollo personal* TPD104 | Comunicación efectiva orientada a resultados* TCR210 | Liderazgo interpersonal* TLE317 | Análisis de casos de trabajo en equipo* TAT424 | Administración, principios y valores* TAP531 | Administración del flujo de efectivo* TAF638 | Dirección de técnicas de ventas* LTV745 | Optimización del punto de venta* LOP852 | Proyecto integrador* LPI958 |
| Inteligencia emocional* TIE105 | Análisis transaccional* TAT211 | Alineación organizacional* TAO318 | Salud laboral* TSL425 | Administración del capital intelectual* TCI532 | Mercadotecnia, promoción y publicidad* TMP639 | Prospección y estratificación de clientes* LPE746 | Informática aplicada a las ventas* LIA853 | Proyecto de aplicación* LPA959 |
| Gestión de las emociones* TGE106 | Manejo de conflictos* TMC212 | Análisis de casos de liderazgo integral* TAL319 | Manejo del estrés* TME426 | Economía de dones y talentos* TED533 | Administración y alineación del capital humano* TAA640 | Administración de las ventas* LAV747 | Estrategia de precios y dirección comercial* LEP854 | |
| | Negociación* TNE213 | Administración del tiempo* TAT320 | Análisis y resolución de problemas* TAR427 | Desarrollo de la creatividad y ventajas competitivas sostenibles* TDC534 | Ventas y comercialización* TVC641 | Técnicas de disertación de las ventas* LTD748 | | |

Tronco común



OPTIMIS

duos MUNDI

Instituto de Estudios Universitarios



Lic. en Desarrollo Humano, Comercialización y Ventas



GENERALES

Duración: 6 cuatrimestres (2 años)

Horarios: 24/7, es decir, los contenidos ya están en la plataforma, tu eliges tus propios tiempos de estudio

Titulación:

1. Promedio mayor a 9
2. Examen general
3. Memoria de experiencia profesional
4. Diplomado




ÁREAS LABORALES

- Áreas administrativas.
- Asesorías en áreas públicas y privadas.
- Capacitador instructor.
- Verificador de procesos administrativos.
- Pequeñas y medianas empresas.



www.institutoodm.com

 C. Eugenio Garza Sada #701, Col. Loma Alta,
Jesús María, Aguascalientes. C.P. 20920.

 Contacto: **449 125 20 72**

 direccioncomercial@innovacalidad.com