

LÍNEAS CURRICULARES: CONOCIMIENTOS BÁSICOS (DE ORIENTACIÓN TÉCNICA) ESPECIALIDAD TÉCNICA SOCIAL Y PERSONAL PRÁCTICA

PRIMER AÑO					SEGUNDO AÑO					3ER AÑO - 1ER SEMESTRE
CICLO 1	CICLO 2	CICLO 3	CICLO 4	CICLO 5	CICLO 6	CICLO 7	CICLO 8	CICLO 9	CICLO 10	SEMESTRE 1
MATEMÁTICA	ALFABETIZACIÓN DIGITAL		EXCEL BÁSICO	EXCEL INTERMEDIO			INGLÉS I	INGLÉS II	INGLÉS ESP	
ADMINISTRACIÓN	FUNDAMENTOS CONTABLES Y FINANCIEROS PARA LA GESTIÓN COMERCIAL	PROCESO DE VENTA Y TÉCNICAS COMERCIALES	GETIÓN COMERCIAL Y VENTAS B	CANALES DE VENTAS B	E-COMMERCE Y VENTA DIGITAL	GESTIÓN Y PLANIFICACIÓN COMERCIAL C	PLAN DE GESTIÓN COMERCIAL	GESTIÓN DE EXPERIENCIA CLIENTES Y FIDELIZACIÓN	GESTIÓN DE EQUIPOS COMERCIALES C	
		MARKETING	GESTIÓN DE CLIENTES Y MARKETING RELACIONAL A B C		GESTIÓN DE LA INFORMACIÓN EN ENTORNOS DIGITALES	NEGOCIACIÓN A	OPERACIONES COMERCIALES Y LOGÍSTICA DE VENTAS C			
DESARROLLO DE HABILIDADES COMUNICACIONALES	ÉTICA SOCIAL Y PERSONAL				TALLER DE LIDERAZGO Y EMPRENDIMIENTO C					
CURSO-TALLER PROPEDEÚTICO										
										ACTIVIDADES DE TITULACIÓN
		TALLER DE REDACCIÓN Y DOCUMENTACIÓN		TALLER DE TECNOLOGÍAS APLICADAS A LA GESTIÓN DE VENTAS		TALLER DE LEGISLACIÓN COMERCIAL A C				PRÁCTICA LABORAL **

CERTIFICACIONES INTERMEDIAS » Las asignaturas marcadas con una letra conducen a la certificación del mismo color.

A CERTIFICADO EN SERVICIO DE ATENCIÓN AL CLIENTE

- » GESTIÓN DE CLIENTES Y MARKETING RELACIONAL
- » NEGOCIACIÓN
- » TALLER DE LEGISLACIÓN COMERCIAL

B CERTIFICADO EN ASESOR(A) DE VENTAS

- » CANALES DE VENTAS
- » GETIÓN COMERCIAL Y VENTAS
- » GESTIÓN DE CLIENTES Y MARKETING RELACIONAL

C CERTIFICADO EN LIDERAZGO DE EQUIPOS COMERCIALES

- » GESTIÓN DE EQUIPOS COMERCIALES
- » OPERACIONES COMERCIALES Y LOGÍSTICA DE VENTAS
- » GESTIÓN Y PLANIFICACIÓN COMERCIAL
- » TALLER DE LIDERAZGO Y EMPRENDIMIENTO
- » GESTIÓN DE CLIENTES Y MARKETING RELACIONAL
- » TALLER DE LEGISLACIÓN COMERCIAL

» Las mallas curriculares pueden ser actualizadas durante su desarrollo para un mejor proceso formativo.

» Esta malla no incluye los prerrequisitos de asignaturas.

» Existen asignaturas transversales que integran estudiantes de diferentes especialidades.

** Al aprobar todas las asignaturas del plan de estudios

— ORIENTACIÓN DE LA CARRERA

La carrera Técnico de Nivel Superior en Gestión Comercial y Ventas tiene una orientación práctica y aplicada, centrada en la ejecución y apoyo de procesos comerciales, la gestión de ventas, la relación con los clientes y la implementación de acciones comerciales en entornos presenciales y digitales. Su formación integra conocimientos de marketing, negociación, experiencia del cliente, operaciones comerciales y herramientas tecnológicas aplicadas a la gestión comercial, promoviendo una visión orientada al servicio, la fidelización y la mejora continua de los procesos comerciales.

Asimismo, la carrera favorece el desarrollo de habilidades comunicacionales, el trabajo colaborativo, la capacidad de adaptación y la utilización de herramientas digitales, permitiendo a los estudiantes responder a las necesidades actuales de las organizaciones y a las transformaciones de los procesos de comercialización en distintos sectores productivos.

— PERFIL DE EGRESO

Él o la Técnico de Nivel Superior en Gestión Comercial y Ventas egresado del Instituto Profesional IPG posee una formación orientada a la gestión de los procesos comerciales, integrando conocimientos asociados a las ventas, el marketing, la experiencia del cliente y las operaciones vinculadas al proceso comercial, con el propósito de contribuir a la generación de valor y al cumplimiento de los objetivos organizacionales.

El Técnico de Nivel Superior en Gestión Comercial y Ventas tiene una sólida formación en ventas presenciales y digitales, técnicas de venta consultiva y negociación, planificación y seguimiento de acciones comerciales y la gestión de herramientas tecnológicas, favoreciendo la eficiencia de los procesos y una adecuada experiencia del cliente.

Su formación integral le permite desempeñar su trabajo de manera responsable y comprometida, respetuosa de la dignidad humana, con énfasis en el liderazgo y el emprendimiento, así como el respeto por la diversidad y mirada inclusiva, lo que le permite integrarse de manera efectiva a equipos multidisciplinarios, vinculados activamente con el medio y la sociedad.

— CAMPO OCUPACIONAL

Él o la Técnico de Nivel Superior en Gestión Comercial y Ventas podrá desempeñarse en organizaciones del sector privado y, complementariamente, en instituciones públicas que desarrollen actividades de atención de usuarios, comercialización de productos y prestación de servicios, integrándose a equipos comerciales y de apoyo a la gestión de clientes.

Podrá desarrollar funciones asociadas a la ejecución y apoyo de procesos de ventas, atención y fidelización de clientes, gestión comercial, marketing operativo, ventas digitales, experiencia del cliente, postventa, coordinación de operaciones comerciales y seguimiento de acciones comerciales en diversos canales de comercialización.