

ADMINISTRACIÓN Y VENTAS

Título: Técnico de Nivel Superior en Administración y Ventas

Duración: 4 Semestres

1º SEMESTRE

HERRAMIENTAS MATEMÁTICAS PARA LA ADMINISTRACIÓN Y VENTAS

DESARROLLO DE HABILIDADES DE COMUNICACIÓN EFECTIVA

CALIDAD DE SERVICIO Y ATENCIÓN DE CLIENTES

INTRODUCCIÓN A LA ADMINISTRACIÓN Y VENTAS

MANEJO DE ELEMENTOS BÁSICOS DE COMPUTACIÓN

HERRAMIENTAS DE INGLÉS COMUNICACIONAL BÁSICO

2º SEMESTRE

TÉCNICAS Y HABILIDADES DE VENTAS PARA DIFERENTES SECTORES INDUSTRIALES

APLICACIÓN DE ELEMENTOS ECONÓMICOS EN LA ADMINISTRACIÓN Y VENTAS

PROCESOS DE VENTAS

CONTABILIDAD GENERAL

APLICACIÓN DE HERRAMIENTAS INFORMÁTICAS EN LA ADMINISTRACIÓN Y VENTAS

INGLÉS COMUNICACIONAL TÉCNICO PARA LA ADMINISTRACIÓN Y VENTAS

3º SEMESTRE

GESTIÓN DE MATEMÁTICAS FINANCIERAS

APLICACIÓN DE ELEMENTOS DE LA ADMINISTRACIÓN DE RR.HH.

ASPECTOS TÉCNICOS DE LA SUPERVISIÓN DE VENTAS

TALLER DE VENTAS Y POST VENTAS

LEY DEL CONSUMIDOR

PSICOLOGÍA DEL CONSUMIDOR

4º SEMESTRE

TALLER DE NEGOCIACIÓN, SOLUCIÓN DE CONFLICTOS Y MANEJO DE OBJECIONES

HERRAMIENTAS DE MARKETING

DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTO Y EVALUACIÓN DE NEGOCIOS

GESTIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS

LEGISLACIÓN LABORAL PARA LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA

PROCESO TITULACIÓN

REQUISITOS DE INGRESO

- Licencia de Enseñanza Media original o fotocopia legalizada ante notario.
- Fotocopia simple de la Cédula de Identidad.

*Para mayor información ver detalle en página web.



280 13 00
280 13 25

EJÉRCITO 306
LOS HÉROES
TOESCA

CAMPO LABORAL

El campo ocupacional de los Técnicos de Nivel Superior en Administración y Ventas, se desarrolla en todo tipo de empresas, tanto de consumo minorista como mayorista o que comercialice un producto o servicio, pudiendo desempeñarse en apoyo del área comercial de las empresas.

Específicamente, se puede desempeñar como ejecutivo de ventas, jefe de áreas, jefe de tienda, supervisor de tienda en multitiendas, locales comerciales, supermercados, comercio detallista en general.

Es un profesional que puede desempeñarse en funciones operativas o de supervisión. Además, podrá desarrollar su trabajo profesional en forma dependiente o independiente a través de actividades de emprendimiento personal.

NOTAS

PERFIL DE EGRESO

El Perfil Profesional del Técnico de Nivel Superior en Administración y Ventas, entrega herramientas adecuadas para ejecutar e interpretar los planes de venta de las diferentes empresas, tanto de consumo minorista como mayorista; ejecuta técnicas de ventas y post ventas, procedimientos administrativos y comerciales de la venta, es usuario de herramientas tecnológicas de apoyo a la gestión y está capacitado para supervisar áreas o secciones de ventas. Su orientación es la atención de clientes, focalizado en el concepto de calidad durante el proceso de venta y generación de valor agregado en la comercialización de los productos o servicios de la empresa.

Posee una sólida formación valórica, capacidades técnicas y habilidades blandas, para trabajar en equipos multidisciplinarios y lograr los objetivos que persigue la empresa. Tiene un manejo adecuado del inglés escrito y hablado, para conceptualizar los procesos de ventas en escenarios dinámicos de la actividad comercial.

OTROS BENEFICIOS ASOCIADOS

Nuestra relación con la Cámara de Comercio de Santiago, sus empresas asociadas, y muchos profesores provenientes de éstas, le permite al alumno generar contactos interpersonales con el área comercial e industrial, y percibir constantemente las necesidades del mercado.

El CFT comparte valores de desarrollo, productividad y calidad que son propios de la CCS.

**CARRERAS
CORTAS DE
BAJO COSTO**

**PRÁCTICA
GARANTIZADA**

**TERMINAS TU
CARRERA Y
TE AYUDAMOS
A ENCONTRAR
TRABAJO**

**FRANQUICIA
SENCE**

**BECA
NUEVO
MILENIO**