

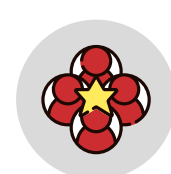


# LICENCIATURAS EJECUTIVAS UVM ESTRATEGIA Y GESTIÓN DE VENTAS

Licenciaturas  
EJECUTIVAS | UVM

**PREPARARTE  
SIGNIFICA ESFORZARTE  
PARA ENFRENTAR  
UN NUEVO RETO  
PROFESIONAL,  
PERO SIN DESCUIDAR TUS  
RESPONSABILIDADES**

## QUÉ CUALIDADES DEBERÍAS TENER PARA ESTUDIAR ESTA LICENCIATURA



### Habilidades interpersonales

- Correcta comunicación oral y escrita.
- Pensamiento crítico y reflexivo.
- Negociación.
- Proactividad.
- Liderazgo.
- Estudio independiente.
- Trabajo en equipos multidisciplinarios y multiculturales.



### Competencias sociales

- Respeto a las normas y leyes.
- Tolerante a la frustración.
- Socialmente responsable.
- Empatía.
- Honesto en el manejo de información confidencial.
- Capacidad de brindar soluciones rápidas y efectivas.
- Capacidad argumentativa y de persuasión.



### Habilidades metódicas

- Nociones de ciencias sociales.
- Nociones de los mercados nacionales e internacionales.
- Manejo de nuevas tecnologías para la educación.
- Nociones de los procesos administrativos de las empresas.

## ¿QUÉ VAS A APRENDER?:

En la **Licenciatura Ejecutiva en Estrategia y Gestión de Ventas UVM** aprendes, entre otras cosas, a:

**01 Utilizar** diferentes metodologías de investigación de mercados, con el fin de desarrollar investigaciones que sustenten la toma de decisiones respecto al diseño de estrategias de distribución y venta de productos o servicios.

**03 Diseñar** estrategias de distribución para llevar el producto de la empresa al consumidor, con el fin de lograr los objetivos estratégicos, tácticos y operacionales de la empresa e incrementar las ventas de productos y servicios en diferentes canales.

**02 Interpretar** la información financiera desarrollando criterios para maximizar la rentabilidad, optimizar los recursos y las fuentes de financiamiento de la empresa.

**04 Desarrollar** un plan estratégico de ventas periódicamente para lograr los objetivos de la empresa y dar soluciones rentables a los cambios en el mercado, al prever posibles amenazas, oportunidades y fortalezas a través del análisis de la organización.

**05 Dirigir** procesos de selección de personal, evaluaciones de desempeño y formación de equipos de ventas para potencializar el recurso humano de la empresa y lograr sus objetivos reduciendo la rotación del personal.

**06 Desarrollar** habilidades de comunicación comercial para entablar un diálogo con cliente e identificar sus necesidades, para satisfacerlas mediante la argumentación de venta con un gran sentido de responsabilidad.

## REQUISITOS DE INSCRIPCIÓN:

- 1 Presentar original del acta de nacimiento, copia de la CURP y 4 fotografías tamaño infantil en blanco y negro.
- 2 Probar con documentación oficial idónea, expedida por la institución educativa de procedencia, haber concluido los estudios de educación media superior. Los estudios realizados en el extranjero deberán estar legalizados o apostillados en el país de origen y contar, en su caso, con la revalidación de estudios o dictamen técnico otorgado por la autoridad educativa competente en México. El origen del certificado total de estudios del nivel medio superior o en su caso la revalidación de estudios, deberán presentarse dentro de los 45 días hábiles siguientes al inicio del primer ciclo escolar. En el supuesto de que el estudiante no entregue la documentación en el plazo señalado en el párrafo anterior, la Universidad del Valle de México, sin responsabilidad alguna para ella, podrá proceder a la suspensión del servicio educativo al estudiante.
- 3 Presentar y acreditar el examen de admisión y/o los instrumentos de diagnóstico, que en su caso establezca la Universidad.
- 4 Haber obtenido un promedio mínimo de 6.0 en el nivel educativo inmediato anterior o equivalente; salvo en el caso de la carrera de Medicina, donde éste deberá ser de 8.0. No obstante lo anterior, para tener por equivalente una asignatura será necesario que ésta haya sido acreditada, en su institución educativa de origen, con una calificación mínima de 7.0, sin perjuicio de la observancia de los demás requisitos que al efecto se establecen en el Reglamento General de Estudiantes de Tipo Superior.
- 5 No haber sido dado de baja definitiva institucional por indisciplina o por haber incurrido en una falta considerada como muy grave para Universidad del Valle de México en cualquiera de sus campus.
- 6 Concluir los trámites de registro en las fechas establecidas por la Universidad; de no hacerlo se perderá el derecho al ingreso, entendiéndose como renuncia a la inscripción.
- 7 Cumplir con los demás requisitos académicos y administrativos indicados en los instructivos, boletines o demás medios informativos que establezca la Universidad.
- 8 Presentar, en su caso y de acuerdo con lo previsto en el plan y programa de estudios, o en su mapa curricular, el examen de idiomas correspondiente, debiendo observar, asimismo, lo previsto en el Reglamento de Idiomas de la Universidad.
- 9 Para estudiantes de nacionalidad extranjera, con residencia en México, deberán cumplir con las disposiciones que al efecto establezca la legislación mexicana en materia migratoria. Los aspirantes a ingresar a una LICENCIATURA EJECUTIVA, adicional a los requisitos de la licenciatura tradicional, deberán cumplir con lo siguiente:
- 10 Preferentemente contar con experiencia laboral;
- 11 Tener una edad mínima de 21 años cumplidos;
- 12 Cuando así se establezca, acreditar los cursos propedéuticos que se definan por la Universidad. El requisito previsto en esta fracción también aplica para estudiantes en la modalidad no escolarizada o en línea;
- 13 Para el caso de aspirantes a programas en la modalidad no escolarizada o en línea, deberán cumplir con los requisitos específicos de cada programa, relacionados con la evaluación para el auto estudio de acuerdo a los protocolos que se establezcan en esta modalidad.

## REQUISITOS DE TITULACIÓN:

- 1 Haber obtenido el 100% de los créditos en cada una de las áreas curriculares que comprende el plan de estudios correspondiente dentro de los plazos establecidos, incluyendo las materias extracurriculares, optativas, electivas y propedéuticas, según el caso.
- 2 No tener alguna sanción académica, disciplinaria o estar suspendido en sus derechos.
- 3 Haber cumplido con toda la documentación necesaria en tiempo y forma, así como los procedimientos establecidos por el campus de conformidad a la norma educativa y demás ordenamientos institucionales.
- 4 Realizar en forma oportuna el pago de derechos con la cuota vigente al momento de realizar la solicitud correspondiente.
- 5 Obtener del área de Servicios Escolares del respectivo campus, la revisión de estudios correspondiente.
- 6 Los demás requisitos y trámites previstos en el Reglamento de Titulación de la universidad.

## 1 FLEXIBILIDAD

**Aprovecha la plataforma digital que te ofrecen las Licenciaturas Ejecutivas en línea.** Esta modalidad te permite ahorrar tiempo al no tener que desplazarte para asistir a clases. Sus programas tienen el mismo reconocimiento oficial que una licenciatura tradicional y cuentas con un docente en línea que te acompaña durante todos tus estudios.

## 2 HABILIDADES PROFESIONALES

Estamos convencidos que en el mundo laboral las habilidades profesionales son valoradas incluso por encima de otras competencias específicas. El área de habilidades profesionales está diseñada para impulsar y desarrollar tu disposición para: **implementar soluciones sostenibles, desarrollar estrategias innovadoras, trabajo en equipos interdisciplinarios, uso de tecnologías de vanguardia, ser líderes con altos estándares éticos y de responsabilidad social.**

# PLAN DE ESTUDIOS

LICENCIATURA EJECUTIVA EN ESTRATEGIA Y GESTIÓN DE VENTAS  
EJES CURRICULARES

Licenciaturas EJECUTIVAS | UVM

AP Área de Habilidades Profesionales

EXPL Área de Exploración

ESPE Área de Especialización

ACL Área de Certificaciones Laborales

STEM Área de Resolución de Problemas Complejos

CUATRIMESTRE 01	CUATRIMESTRE 02	CUATRIMESTRE 03	CUATRIMESTRE 04	CUATRIMESTRE 05	CUATRIMESTRE 06	CUATRIMESTRE 07	CUATRIMESTRE 08	CUATRIMESTRE 09
Estrategias de aprendizaje y habilidades digitales	Empatía para resolver	Solucionar para cambiar	Transformar para impactar	Diseñar para compartir	Integrar para masificar	Resolver para escalar	Estrategia de promoción	Taller de fortalecimiento al egreso II
Administración contemporánea	Matemáticas aplicadas	Probabilidad y estadística	Derecho mercantil	Gestión de la calidad	Investigación cualitativa de mercados	Plan de ventas	Estrategia de distribución	Comercio electrónico
Contabilidad financiera	Contabilidad de costos	Contabilidad administrativa	Matemáticas financieras	Publicidad	Crédito y cobranzas en ventas	Administración de la fuerza de ventas	Taller de fortalecimiento al egreso I	Taller de tendencias disciplinarias
Mercadotecnia	Tecnologías para la gestión	Comportamiento del consumidor	Fundamentos de ventas	Mercadotecnia digital	Técnicas de ventas	Estrategia de precio	Comunicación comercial	Atención al cliente
		Microeconomía	Macroeconomía	Investigación cuantitativa de mercados	Fundamentos de la ciencia de datos	Narrativa con datos	Lanzamiento de producto o servicio en el mercado	Ventas consultivas

PREPARARTE SIGNIFICA ESFORZARTE PARA ENFRENTAR UN NUEVO RETO PROFESIONAL, PERO SIN DESCUIDAR TUS RESPONSABILIDADES

### 3 APRENDE Y APLICA

**Aprendizaje enfocado a la adquisición de conocimientos relevantes** y herramientas que puedes aplicar a situaciones en tu trabajo. **Nuestros profesores son profesionistas en activo** que ejercen en el área que enseñan.

### 4 CERTIFICACIONES LABORALES

Una certificación enriquece tu currículum, fortalece tu perfil de egreso y te convierte en un candidato más valioso cuando aplicas para una promoción o buscas una posición superior. Nuestros programas incluyen materias que te preparan para obtener una certificación avalada por entidades, empresas y federaciones relevantes y vigentes en tu área de conocimiento: **IBM, CONOCER, PMI, Laureate International Universities, Amazon, CISCO, IMCP.**



Estos programas están sujetos a mejora continua por lo que pueden ser modificados sin previo aviso. Mapa ideal sujeto a la operación del programa. Reconocimiento Global de Validez de Estudios Acuerdo No. 131 expedido por el Secretario de Educación Pública el 8 de febrero de 1988 y publicado en el Diario Oficial de la Federación el 25 de febrero del mismo año. Sujeto a los términos y condiciones establecidos en los reglamentos de estudiantes aplicables, mismos que se pueden consultar en la dirección electrónica: <http://uvm.mx/web/uvm/reglamentos-uvm-vigentes>