



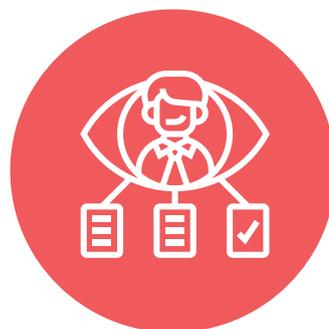
TÉCNICO SUPERIOR EN **VENTAS**

PERFIL DE EGRESO



O'HIGGINS
Instituto Superior Universitario

INSTITUTO SUPERIOR UNIVERSITARIO "BERNARDO O´HIGGINS"



MISIÓN DEL ISTBO

Somos un Instituto Superior Tecnológico con condición de Universitario comprometido con la transformación positiva de la sociedad y el fomento de la productividad mediante la ejecución articulada de las funciones sustantivas como elementos claves para contribuir al desarrollo del país y la región.

OBJETIVO GENERAL

Formar profesionales tecnológicos superiores con conocimientos y capacidades para responder a las expectativas y necesidades empresariales en el ámbito de la gestión de procesos administrativos de cualquier índole con una formación ética e integral que involucra el análisis de los entornos empresariales desde los enfoques económicos, contables y de gestión; con un enfoque de emprendimiento que permita contribuir a elevar la productividad de los diversos sectores de industria y el comercio del Ecuador

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Desarrollar profesionales con capacidades cognitivas, prácticas y actitudinales necesarias para que se desenvuelva en el entorno de la gestión empresarial.
- Desarrollar profesionales éticos, social y ambientalmente responsables, con habilidades de: liderazgo, trabajo colaborativo, empatía y sensibilidad; que faciliten las relaciones interprofesionales en los medios empresariales.
- Aportar al desarrollo de los sectores productivos a través de la implementación de técnicas administrativas modernas que impacten positivamente en los indicadores de productividad empresarial con impacto positivo en la sociedad.
- Desarrollar profesionales con habilidades para la toma de decisiones basada en los datos como herramienta que contribuya a mejorar la eficiencia de las decisiones empresariales.



¿A QUIÉN FORMAMOS?

Formamos profesionales altamente capacitados en el área de ventas, con habilidades y conocimientos que le permitan desempeñarse con excelencia en el proceso de ventas, la gestión comercial y la satisfacción del cliente, facilitando el cumplimiento de los objetivos comerciales de las empresas.



¿QUÉ RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y COMPETENCIAS PROFESIONALES SON NECESARIAS PARA EL FUTURO DESEMPEÑO PROFESIONAL?

- Aplicar estrategias efectivas de comunicación en el ámbito de las ventas, utilizando técnicas y herramientas adecuadas para establecer una comunicación clara, persuasiva y orientada al cliente.
- Comprender los conceptos fundamentales de la administración en el ámbito de las ventas para la eficiencia y efectividad de los procesos comerciales.
- Comprender los factores que influyen en el comportamiento de los consumidores y aplicar estrategias de neuromarketing en campañas de ventas centradas en las necesidades y deseos del cliente.
- Comprender los principios y conceptos fundamentales de la legislación tributaria, aplicarlos en el contexto comercial y cumplir con las obligaciones fiscales de manera adecuada y ética.
- Comprender los conceptos básicos y las técnicas fundamentales de ventas.
- Aplicar las habilidades de comunicación efectiva, empatía y atención al cliente para un servicio de calidad.
- Comprender los fundamentos del marketing digital y su aplicación en el entorno de los negocios en línea (E-Business).
- Comprender los conceptos fundamentales de la estrategia en ventas para planes y acciones que impulsen el crecimiento un entorno competitivo.
- Comprender la importancia de la postventa en el proceso de ventas, aplicando estrategias e fectivas de fidelización para relaciones duraderas con los clientes.
- Aplicar un plan de negocios para un emprendimiento comercial y conceptos empresariales y estrategias de ventas.



RESULTADOS 3 DE APRENDIZAJE



■ ¿QUÉ RESULTADOS DE APRENDIZAJE RELACIONADOS CON EL MANEJO DE MÉTODOS, METODOLOGÍAS, MODELOS, PROTOCOLOS, PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS DE CARÁCTER PROFESIONAL E INVESTIGATIVO SE INVESTIGARÁN EN LA IMPLEMENTACIÓN DE LA CARRERA?

- Aplicar herramientas informáticas de manera eficiente para las tareas administrativas y comerciales en el ámbito de las ventas.
- Aplicar conceptos y herramientas matemáticas en el contexto de las ventas para la toma de decisiones comerciales de manera informada y estratégica.
- Comprender los principios contables básicos y aplicarlos en el registro análisis de transacciones comerciales, brindando información financiera precisa y relevante para la toma de decisiones comerciales.
- Emplear herramientas de diseño gráfico y publicidad para materiales visuales impactantes y persuasivos que fortalezcan las estrategias de ventas y promoción de productos o servicios.
- Comprender los conceptos y herramientas estadísticas fundamentales en el ámbito de las ventas.
- Comprender los conceptos y técnicas fundamentales de la elaboración de presupuestos, aplicando herramientas en una empresa o proyecto de ventas.
- Comprender las técnicas fundamentales de ventas, aplicando estrategias efectivas y establecer relaciones sólidas con los clientes.
- Comprender las metodologías y técnicas de investigación de mercados que respalden la toma de decisiones estratégicas en el ámbito de las ventas y el marketing.





¿CÓMO CONTRIBUIRÁ EL FUTURO PROFESIONAL AL MEJORAMIENTO DE LA CALIDAD DE VIDA, EL MEDIO AMBIENTE, EL DESARROLLO PRODUCTIVO Y LA PRESERVACIÓN, DIFUSIÓN Y ENRIQUECIMIENTO DE LAS CULTURAS Y SABERES?

- Comprender documentos escritos en idioma inglés como estrategia de comunicación con otras culturas.
- Mantener conversaciones fluidas en idioma inglés como estrategia de comunicación con otras culturas.



¿CUÁLES SON LOS VALORES Y LOS PRINCIPIOS, EN EL MARCO DE UN ENFOQUE DE DERECHOS, IGUALDAD, INTERCULTURALIDAD Y PENSAMIENTO UNIVERSAL CRÍTICO Y CREATIVO QUE SE PROMOVERÁN EN LA FORMACIÓN PROFESIONAL QUE OFRECE LA CARRERA/PROGRAMA?

- Comprender la importancia de la ética en el ámbito de las ventas para motivar y guiar equipos de ventas hacia el logro de objetivos comerciales.
- Aplicar técnicas y habilidades efectivas de negociación para la capacidad de resolver conflictos de manera colaborativa y lograr acuerdos mutuamente beneficiosos en el ámbito de las ventas y los negocios.





UN NUEVO FUTURO TE ESPERA

MÁS INFORMACIÓN

Whatsapp: 0958945087
admisiones@instituto-ohiggins.com

www.instituto-ohiggins.com



ohigginsec