

Maestría en

Gestión de Ventas

© RPC-SO-04-No.125-2021

CON MÁSTER INTERNACIONAL EN
Dirección Comercial y Ventas

Otorgado
por:



Escuela de
Negocios y
Dirección





**Bien
veni
dos**

**a Posgrado
ECOTEC**



Gilda Alcívar García, Ph.D.
RECTORA

La realidad de un entorno dinámico e impredecible pone a las personas, organizaciones y a la sociedad ante el desafío de una rápida adaptación e identificación de oportunidades que les permita generar cambios oportunos para lograr sus objetivos propuestos.

Como profesionales nos enfrentamos a un entorno que requiere ir más allá de la formación académica, nos exige demostrar nuestras habilidades y destrezas como aspectos que suman a nuestra competitividad profesional y que complementan nuestro desarrollo integral como persona.

Este programa de maestría ha sido diseñado para ampliar y potenciar las principales competencias profesionales que las organizaciones actuales demandan de los miembros de su equipo de trabajo. A través de este máster buscamos la formación holística de personas, dispuestas a liderar cambios y crear soluciones al servicio de la comunidad.

¿Estás decidido a emprender esta nueva experiencia?, el mundo espera tu huella con la que marcarás la diferencia.

La Maestría en **GESTIÓN DE VENTAS**

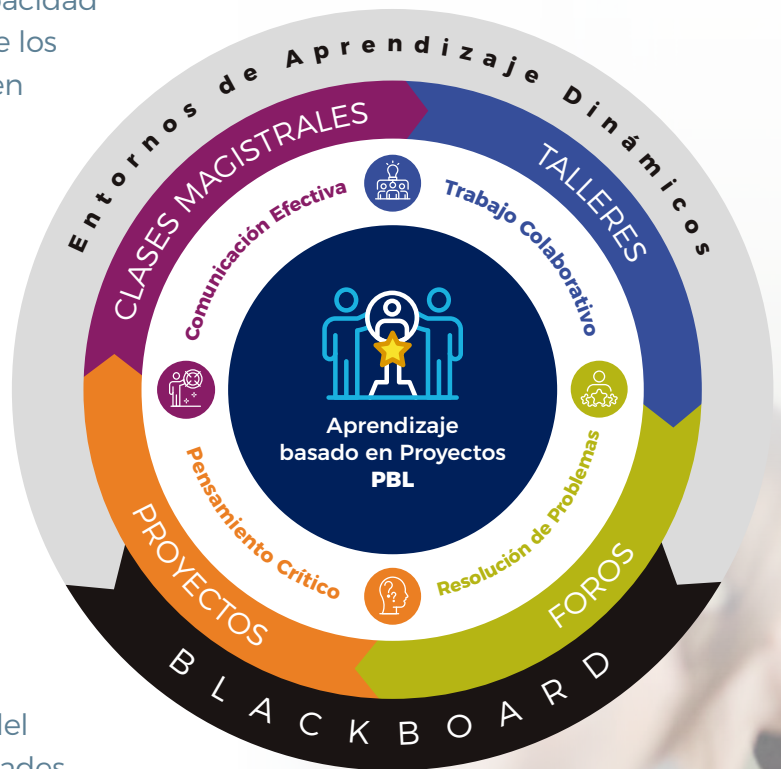
Dota de conocimientos gerenciales y de técnicas modernas de ventas a los profesionales, para manejar los elementos requeridos de gestión e interpretar adecuadamente una estrategia de mercadeo y transformarla en una estrategia eficaz de ventas.

METODOLOGÍA

El programa de maestría se enfocará en el *desarrollo de competencias* que fortalezcan la capacidad de respuestas de nuestros maestrantes ante los continuos cambios del entorno que inciden en las organizaciones y la sociedad.

Aplicaremos el modelo de *Aprendizaje Basado en Proyectos (PBL)* a lo largo de los módulos de la maestría, como una metodología centrada en el estudiante que implica un enfoque dinámico de aprendizaje.

El máster se desarrollará en cada módulo a través de actividades como: clases magistrales, talleres, foros de discusión, casos de estudio, infografías, informes y proyectos que aseguren en su continuidad la construcción del conocimiento y habilidades. Estas actividades se administrarán a través de la plataforma *Blackboard como una herramienta tecnológica de gestión del aprendizaje*.



PLAN

de estudios

PERIODO 1

- Ética y Liderazgo
- Métodos Estadísticos para el Análisis de Mercado
- Investigación de Mercados
- Finanzas para la Gestión Comercial y el Marketing
- Análisis y Desarrollo de Mercados

PERIODO 2

- Gestión de Ventas
- Técnicas de Venta
- Gestión de Clientes
- Gestión de Equipos de Ventas y Canales de Distribución
- Plan de Ventas



HABILIDADES Y COMPETENCIAS

del egresado



El Magíster en Gestión de Ventas:

- Planifica la estrategia y operación de las ventas para cumplir con los objetivos propuestos en la organización.
- Maneja diferentes técnicas y herramientas que le permite garantizar el cierre del proceso de venta, mejorando los estándares de atención al cliente.
- Organiza la gestión de clientes para consolidar y fortalecer las relaciones asegurando la fidelización al producto o servicio que se ofrece.
- Maneja la gestión de equipo y herramientas de distribución con el fin de cumplir eficientemente con el proceso de ventas hasta el cliente final.

1440

HORAS DEL
PROGRAMA



HORARIOS
EJECUTIVOS



12 MESES



Con tu *Posgrado*

OBTIENES UNA
SEGUNDA

★ **TITULACIÓN** ★
INTERNACIONAL



La alianza internacional entre **ECOTEC** y la **Escuela de Negocios y Dirección ENyD**, permite fortalecer nuestros programas de posgrado y que nuestros maestrantes vivan la experiencia de la internacionalización obteniendo una **segunda titulación española**.

ENyD es una de las 10 primeras instituciones europeas de educación online y se encuentra entre las primeras Escuelas de Negocios españolas con mejores programas en línea. Además, es uno de los centros educativos españoles más innovadores según el ranking INNOVATEC.



Títulos a obtener:



Magíster en Gestión de Ventas - **ECOTEC**



Máster en Dirección Comercial y Ventas - **Título propio ENyD**



REQUISITOS

de postulación

- Presentación del formulario de admisión en línea.
- Copia a color de la cédula de identidad.
- Copia a color del pasaporte y visa (aplica para extranjeros).
- Hoja de vida actualizada.
- Copia a color del título de tercer nivel de grado otorgado por la universidad.
- Copia a color del título nacional o extranjero inscrito en el registro de la Senescyt.
- Certificado que acredite el nivel de inglés A2 según el marco común europeo de referencia para lenguas.
- Carta de motivación.
- Dos cartas de recomendación académica o certificados laborales con firmas originales respectivas.
- Foto a color tamaño carné.
- Copia a color de carné CONADIS (en caso de poseer alguna discapacidad).

***Nota: Los documentos se receptorán en formato Pdf**

PROCESO


en línea


Ahora puedes inscribirte en nuestros **Programas de Maestrías** a través del nuevo **proceso de postulación en línea**, el cual podrás realizar desde cualquier dispositivo de manera rápida y sencilla siguiendo estos pasos:



Escanea
y empieza tu
proceso de
Admisión
en línea

1 
**Formulario de
Inscripción y carga
de Documentos**

2 
**Carta de
Motivación**

3 
**Prueba
Psicotécnica**

4 
**Pago de
Matrícula,
arancel**



ecotec.edu.ec/posgrado

Campus  Samborondón  Juan Tanca Marengo  La Costa

• PBX: (04) 372 3400 opc. 2 •  099 392 1114 • Email: posgrado@ecotec.edu.ec