PLAN DE ESTUDIOS

T.S.U. EN DESARROLLO DE NEGOCIOS, ÁREA VENTAS (2 AÑOS)

1° Cuatrimestre

-Matemáticas
-Administración
-Informática I
-Mercadotecnia
-Economía
-Inglés I
-Expresión Oral y Escrita I
-Formación Sociocultural I

2º Cuatrimestre

-Estadística
-Contabilidad
-Informática II
-Planeación Estratégica
-Sistema de Investigación de Mercados I
-Ventas
-Inglés II
-Formación Sociocultural II

3º Cuatrimestre

-Calidad
-Gestión de Proyectos
-Legislación Comercial
-Sistema de Investigación de Mercados II
-Integradora I
-Administración de la Fuerza de Ventas
-Inglés III
-Formación Sociocultural III

4º Cuatrimestre

-Servicio al Cliente
-Técnicas de Venta
-Proceso de la Venta
-Operación de Almacenes
-Rutas de Venta
-Logística de Distribución
-Inglés IV
-Formación Sociocultural IV

5º Cuatrimestre

-Control Monetario
-Merchandising
-Vehículos de Transporte Terrestre
-Merceología
-Servicio Posventa
-Integradora II
-Inglés V
-Expresión Oral y Escrita II

6º Cuatrimestre

Estadía

Estadía profesional de tiempo completo en una empresa.

EN ESTE CUATRIMESTRE SE CONCLUYE LA CARRERA DE TÉCNICO SUPERIOR UNIVERSITARIO EN DESARROLLO DE NEGOCIOS ÁREA VENTAS.