



**f** ITB Instituto Superior Universitario Bolivariano

**ig** itb\_ec

**x** ITBolivariano

**in** ITB Instituto Superior Universitario Bolivariano

**yt** ITB Instituto Superior Universitario Bolivariano

**td** itb\_ec

### Cuentas corrientes

Banco Bolivariano # 0005332890

Banco Pacífico # 7270879

Banco Pichincha # 2100074267

Banco Machala # 1110099769

Banco Guayaquil # 0045918041

Banco produbanco # 01019876249

A nombre de: **I.S.T. Bolivariano de Tecnología.**

**Ruc: 0992180021001**

# CARRERA DE: TÉCNICO SUPERIOR EN VENTAS

APROBADO POR EL CES MEDIANTE RESOLUCIÓN NO: RPC-SO-19-No.326-2024



## NIVEL I

Comunicación Oral y Escrita

Matemáticas aplicadas

Introducción a las Ventas

Proceso de Ventas

Técnicas Básicas de Ventas

Prácticas de servicio comunitario

## NIVEL II

Realidad Nacional y Medioambiental

Técnicas Avanzadas de Ventas

Administración de Territorio

Fundamentos de Crédito y Cobranza

Manejo de Objeciones

Prácticas laborales

Otros requisitos para la Integración Curricular

Trabajo de Integración Curricular / Examen de Carácter Complexivo

Básica

Profesional

Integración Curricular

Prácticas de servicio comunitario

Prácticas laborales



Duración: **2 niveles**  
Dirigido a: Bachilleres en general  
Código Senescyt 2397

TÉCNICO/A SUPERIOR EN **VENTAS**



## PERFIL PROFESIONAL

El Técnico Superior en Ventas es un profesional capacitado en la comercialización de productos y servicios, destacándose por su habilidad en la comunicación efectiva y persuasiva, tanto oral como escrita. Posee un dominio avanzado de técnicas de venta, negociación y gestión de relaciones comerciales a largo plazo. Su perfil incluye un fuerte compromiso ético y la capacidad de adaptarse a cambios en el mercado, asegurando una flexibilidad estratégica en la implementación de ventas.

## PERFIL DE COMPETENCIAS

El Técnico Superior en Ventas puede trabajar en una variedad de entornos y sectores, tales como:

- **Empresas de retail y comercio:** gestionando puntos de venta, atención al cliente y promociones en tiendas físicas y en línea.
- **Distribuidoras y mayoristas:** coordinando la venta y distribución de productos a minoristas y otros clientes comerciales.
- **Agencias de marketing y publicidad:** apoyando en la creación y ejecución de estrategias de venta y campañas promocionales.
- **Empresas de servicios:** promoviendo y vendiendo servicios profesionales, financieros, tecnológicos y de consultoría.
- **Industrias manufactureras:** realizando ventas directas de productos industriales y gestionando relaciones comerciales con clientes corporativos.
- **Sectores de tecnología y software:** comercializando soluciones tecnológicas, software y servicios digitales a empresas y consumidores.
- **Sector automotriz:** trabajando en la venta de vehículos, repuestos y servicios relacionados.
- **Empresas de bienes raíces:** participando en la venta y comercialización de propiedades residenciales y comerciales.
- **Instituciones educativas y centros de formación:** desempeñándose como técnico o asistente en departamentos de ventas y marketing, apoyando en la promoción de programas educativos y cursos.

## REQUISITOS PARA ADMISIÓN

- 1 copia de cédula de identidad a color.
- 1 copia de papeleta de votación a color **(actualizada)**.
- 1 copia del título de bachiller **(legalizado por el Ministerio de educación)**.
- 1 foto tamaño carnet **(formales y tomadas en un estudio fotográfico)**.

\*Se requiere documentación digital.

## INVERSIÓN

### Admisión

Cancelar \$80.00 (se cancela una sola vez).

### Matrícula

Cancelar \$80.00 (matriculación en cada nivel).

### Costo por nivel

1er nivel se cancela 6 cuotas de \$110.00.

2do nivel se cancela 5 cuotas de \$110.00.

Congreso Anual \_\_\_\_\_

### Inglés

Es un requisito de titulación tener aprobado el nivel A1 de idioma inglés del Marco Común Europeo de referencia para las Lenguas.

- \_\_\_\_\_ Niveles
- \_\_\_\_\_ Por cada nivel
- \_\_\_\_\_ Examen Cambridge
- \_\_\_\_\_ Libro de inglés



*El examen de certificación está incluido en el último nivel.*

## HOMOLOGACIÓN / REQUISITOS

- Certificado de calificaciones original.
- Contenido de todos los programas de estudio de las asignaturas cursadas y aprobadas.

\*Según el Reglamento de Régimen Académico vigente.



## MODALIDAD ONLINE

### Lunes a Viernes

Nocturno: 18h30 a 22h00

#### • Conferencias

Clases en vivo con el docente.

#### • Clases consultas

Sesiones orientadas a acompañar a los estudiantes a través de tutorías.

#### • Uso de plataforma

Las actividades se realizarán de manera sincrónica y asincrónica en el **Entorno Virtual de Aprendizaje (EVA)**.

#### • Gestor Académico

Contarás con la guía de un gestor que te orientará en los procesos administrativos y seguimiento académico.

#### • Titulación

La defensa o evaluación de la titulación se realizará de manera presencial en nuestras sedes.

**Esencial:** Contar con conexión a internet estable y equipo de cómputo.



## CONTÁCTANOS

**Matriz:** Víctor Manuel Rendón 236 y Pedro Carbo.

### Facultad de las carreras de salud

**Atarazana:** Av. Pedro Menéndez Gilbert y callejón 12.

### Facultad de las carreras de transporte

**Boyacá:** Padre Solano 324 y Boyacá.

### Facultad de las carreras administrativas

**Naval:** Pasaje 5 NO y 2do Callejón 10 NO (Ciudadela Naval Norte)

*¡Este es tu campus!*



**PBX:** (04) 5000 175 **EXT:** 1111 - 1411  
**Cel:** 0968695213 - 0967701568



info@bolivariano.edu.ec  
www.itb.edu.ec