

PLAN DE ESTUDIOS

30 CRÉDITOS

CICLO BÁSICO	1 SEMESTRE	ESPECÍFICA	Atención Y Servicio al Cliente	Cr. 1	Md	ESPECÍFICA	Fundamentos de Economía	Cr. 1	Md	ESPECÍFICA	Técnicas de Ventas	Cr. 1	Md	ESPECÍFICA	Planeación Estratégica	Cr. 2	Md	5 CRÉDITOS
		ESPECÍFICA	Fundamentos de Mercadeo	Cr. 2	Md	INSTITUCIONAL	Ética Organizacional	Cr. 1	Md	TRANSVERSAL	Técnicas de comunicación Comercial	Cr. 2	Md					5 CRÉDITOS
	2 SEMESTRE	ESPECÍFICA	Gestión de Fuerza de Ventas	Cr. 2	Md	ESPECÍFICA	Legislación Comercial	Cr. 1	Md	ESPECÍFICA	Matemáticas Y Contabilidad	Cr. 1	Md	PRÁCTICAS	Prácticas Básicas	390 Hr	Md	6 CRÉDITOS
		INSTITUCIONAL	Cátedra IFESE	Cr. 1	Md	ESPECÍFICA	Psicología de Ventas	Cr. 1	Md	TRANSVERSAL	Metodología de la Investigación	Cr. 1	Md	TRANSVERSAL	Tecnología de la Información Y Comunicación	Cr. 1	Md	4 CRÉDITOS
	3 SEMESTRE	ESPECÍFICA	Estrategias de Precio Y Posicionamiento	Cr. 2	Md	TRANSVERSAL	Excel	Cr. 2	Md	TRANSVERSAL	Emprendimiento	Cr. 2	Md					6 CRÉDITOS
		ESPECÍFICA	Marketing Digital Y Redes Sociales	Cr. 2	Md	ESPECÍFICA	Publicidad Y promoción	Cr. 2	Md									4 CRÉDITOS

A Distancia	Cr	Créditos	Md	Modulo	Transversales	Específicos	Institucionales	Prácticas
Presencial	Cr	Créditos	Md	Modulo	Transversales	Específicos	Institucionales	Prácticas

Estructura modular del programa:

El programa se desarrolla bajo una modalidad modular y flexible, basada en competencias independientes. Esto permite que el estudiante pueda cursar las asignaturas en cualquier orden, sin prerrequisitos entre ellas, y sin restricción por semestre. Cada módulo es autónomo y está diseñado para fortalecer competencias específicas, facilitando una formación dinámica, práctica y adaptable a las necesidades del estudiante

INSCRIBETE

