

Modalidad

Híbrida 

Utel
UNIVERSIDAD

Licenciatura en Administración de Ventas

Impulsa las ventas estratégicas y lidera el crecimiento comercial

Desarrolla una visión integral de los procesos comerciales para liderar con éxito las ventas en entornos altamente competitivos. Esta licenciatura te prepara para diseñar estrategias efectivas, comprender al consumidor, tomar decisiones basadas en datos y proponer soluciones que generen resultados. Todo bajo una modalidad híbrida que combina aprendizaje en línea con sesiones prácticas presenciales que fortalecen tu capacidad de negociación, análisis y liderazgo comercial.





Aprende en línea. Vívelo en persona.

Nuestra **Modalidad Híbrida** suma sesiones prácticas presenciales a tu formación en línea para que pongas en acción lo que aprendes, desarrolles habilidades clave y conectes con tu futuro profesional desde el primer día.

Vive el aprendizaje digital, ahora también en persona.



Sesiones prácticas
una vez por semana



Coach educativo



Desarrollo de
habilidades del futuro



Conexiones
con otros

*Disponible únicamente en CDMX y área metropolitana.

Validez Académica



Título oficial en México

Plan de estudios con número de acuerdo de RVOE 20181988 de fecha 09 de noviembre de 2018, modalidad No escolarizada*, emitido por la Dirección de Instituciones Particulares de Educación Superior, adscrito a la Secretaría de Educación Pública. Este plan de estudios se encuentra incorporado al Sistema Educativo Nacional.



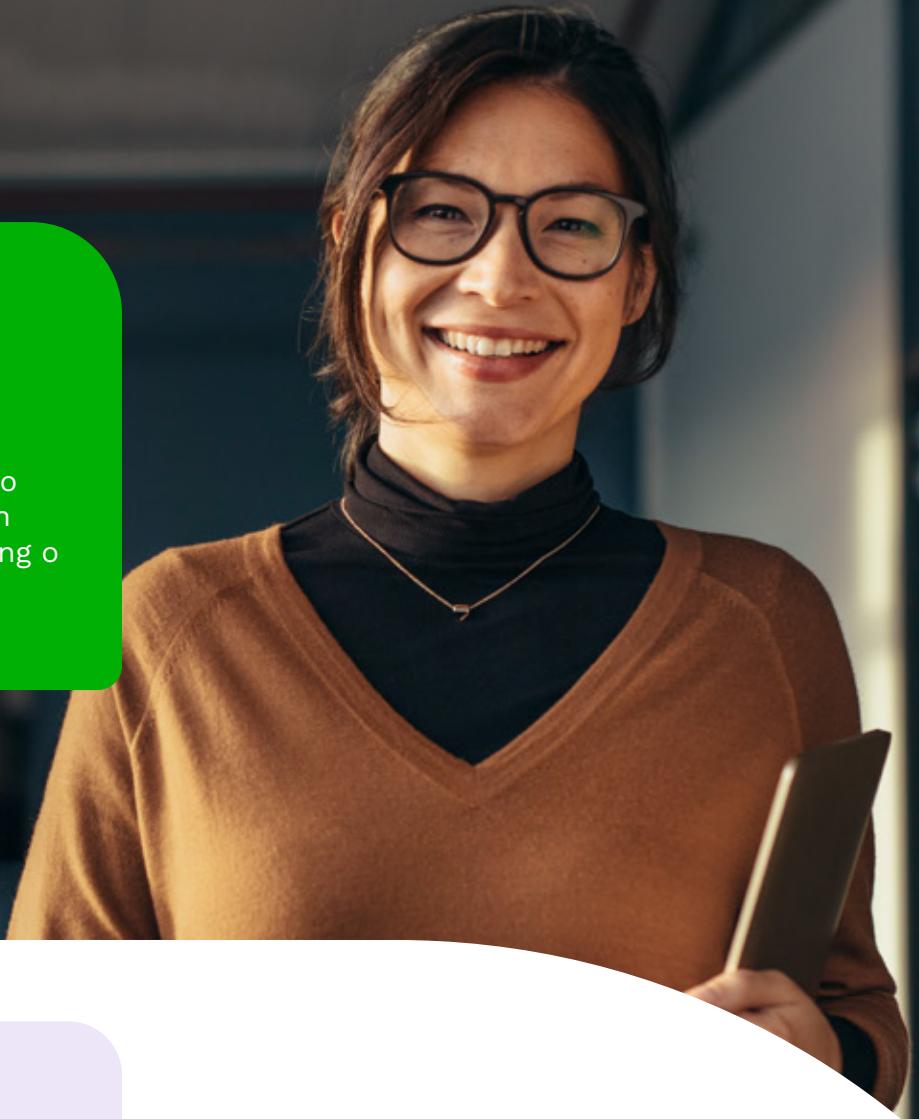
Equivalencia en Estados Unidos

El egresado titulado de la Licenciatura en Administración de Ventas de Utel puede obtener una equivalencia académica en Estados Unidos como "Bachelor of Science in Sales management earned through distance education" por parte de una agencia adscrita a la NACES o AICE.

*Modalidad de estudio brindada a través de una plataforma educativa tecnológica.

¿A quién va dirigido?

A personas dinámicas, analíticas y orientadas a resultados que buscan crecer profesionalmente en el mundo comercial. Ideal para quienes buscan trabajar en áreas de ventas, marketing o atención al cliente.



¿Qué aprenderás?

- ✓ Diseño de estrategias de ventas y modelos de negocio.
- ✓ Técnicas de negociación, promoción y servicio al cliente.
- ✓ Análisis de mercados, comportamiento del consumidor y segmentación.
- ✓ Aplicación de metodologías de venta y liderazgo de equipos comerciales.
- ✓ Uso de datos e indicadores para tomar decisiones efectivas en marketing y ventas.

Podrás trabajar en:

- En áreas comerciales de empresas nacionales o internacionales.
- En ventas consultivas, gestión de cuentas clave o desarrollo de negocios.
- En departamentos de marketing, análisis de ventas o publicidad.
- Como asesor comercial independiente o emprendedor en sectores estratégicos.
- En coordinación de equipos de ventas y proyectos comerciales.

Asignaturas

Créditos totales: **313.5 créditos**

- Principios y perspectivas de la administración
- Fundamentos de las ventas
- Información financiera
- Introducción a las matemáticas
- Bases jurídicas y mercantiles
- Comportamiento organizacional
- Marketing integral y estratégico
- Matemáticas para los negocios
- Contratos mercantiles y bancarios
- Marketing Estratégico
- Contabilidad administrativa y de costos
- Estadística para negocios
- Entorno socioeconómico y estratégico de las empresas
- Administración del capital humano
- Derecho del consumidor
- Información económica y financiera
- Administración financiera
- Segmentación de mercados
- Comportamiento del consumidor
- Derecho empresarial y corporativo
- Investigación de mercados
- Estrategias de precios
- Comunicación aplicada a promoción y ventas
- Logística empresarial
- Ventas y administración de ventas
- Marcas y desarrollo de nuevos productos
- Promoción de ventas
- Comunicación persuasiva

- Técnicas de ventas
- Publicidad
- Optativa I
- Optativa II
- Estrategias de servicio al cliente
- Fundamentos de investigación
- Optativa III
- Optativa IV
- Seminario de tesis
- Técnicas de negociación
- Comercialización de productos y servicios
- Optativa V

Asignaturas optativas*

Línea Optativa 1

- Relaciones públicas
- Desarrollo de habilidades directivas
- Análisis e interpretación de estados financieros
- Plan de negocios
- Formulación y evaluación de proyectos de inversión

Línea Optativa 2

- Normas de control de calidad
- Publicidad en medios masivos alternativos y digitales
- Mercadotecnia social
- Mercadotecnia en la web
- Ética y responsabilidad social

*Las líneas optativas están conformadas por cinco materias que no se pueden mezclar entre sí. El estudiante deberá elegir alguna de estas líneas y una vez seleccionada, no se podrá cambiar. Adicionalmente, deberá cursar 4 materias co-curriculares.

Sesiones prácticas presenciales

Habilidades del futuro que te harán destacar

En la modalidad híbrida, tu formación se complementa con sesiones presenciales una vez por semana. Cada sesión está diseñada para fortalecer áreas específicas: desde mejorar tu productividad, tomar decisiones basadas en datos y aprender a afrontar el cambio, hasta proponer ideas originales, analizar con claridad y liderar con impacto.



Tecnología para la vida diaria
IA, análisis de datos, ciberseguridad, tecnologías no code, alfabetización digital, UX-UI.



Mente estratégica
Pensamiento crítico, pensamiento creativo, pensamiento analítico, mentalidad de crecimiento.



Liderazgo con empatía
Inteligencia emocional, gestión del talento y de entornos híbridos/remotos.



Actitud que se adapta
Resiliencia, flexibilidad, agilidad, curiosidad, aprendizaje continuo y autónomo.



Ciudadanía que transforma
Inclusión social, ciudadanía activa, influencia social, conciencia ambiental.

¿Por qué Utel?



Aprendizaje para el mercado laboral
Fortalece tu formación con mentorías enfocadas en tu empleabilidad, acceso a bolsa de empleo y conocimientos prácticos que te preparan para lo que las empresas necesitan.



Conexión con más compañeros como tú
Interactúa con estudiantes de diferentes países en actividades presenciales y virtuales para compartir ideas y ampliar tu red personal y profesional.



Siempre estarás acompañado
Recibe el seguimiento que necesitas en cada etapa de tus estudios, con tutores, profesores y asesores virtuales que te acercan a tus metas.



Estudios que se adaptan a ti
Avanza a tu ritmo, con planes diseñados para cada momento de tu vida, a costos accesibles y sin descuidar tu familia y trabajo.



Calidad educativa y validez oficial
Accede a programas en línea con reconocimiento oficial mexicano y acreditados por instituciones nacionales e internacionales que garantizan su calidad académica.



Educación de talla internacional
Prepárate con contenidos y certificados globales y una comunidad de diferentes países para crecer sin fronteras.

Inscríbete hoy

contactosemi@utel.mx

+ 52 55 4440 9491



Chatea con un asesor

Calidad académica garantizada

RVOE | SEP

Reconocimiento de Validez Oficial de Estudios de todos nuestros programas.

WHED | UNESCO

Registro en la Base de Datos Mundial de Educación Superior (WHED) de la UNESCO. Código IAU-028725.

FIMPES

Acreditación Institucional por la Federación de Instituciones Mexicanas Particulares de Educación Superior (FIMPES).

CIEES

Acreditación institucional por parte de los Comités Interinstitucionales para la Evaluación de la Educación Superior (CIEES).

ASIC

Acreditación Institucional como “Premier Institution” por Accreditation Service for International Colleges (ASIC) de Reino Unido.

QS STARS

Calificación máxima de cinco estrellas en el Rating QS de “Aprendizaje en línea”.

AMECYD | CALED | CREAD | AIESAD

Miembro de asociaciones internacionales que avalan la calidad de nuestra educación superior.

