



Facultad de Ciencias
Económicas y Administrativas



MAESTRÍA EN GERENCIA EN VENTAS Y EQUIPOS DE ALTO RENDIMIENTO

MASTER'S DEGREE IN SALES
MANAGEMENT AND HIGH-PERFORMANCE
TEAMS

BIENVENIDOS

Obtén una base sólida en ventas, marketing y liderazgo con un enfoque en el entorno empresarial actual. Desarrolla habilidades esenciales para liderar equipos de ventas efectivos, comprende las complejidades del marketing y gestiona relaciones a largo plazo con los clientes.

Además, explora tendencias tecnológicas en el mundo de las ventas.

ACERCA DEL PROGRAMA

La **Maestría en Gerencia en Ventas y Equipos de Alto Rendimiento** es un programa integral diseñado para desarrollar líderes en el campo de las ventas y la gestión de equipos comerciales.

Esta maestría combina conocimientos sólidos en coaching para vendedores, la creación de dinámicas de alto impacto y la gestión de ventas con enfoque estratégico a través de planes de ventas. Los estudiantes adquieren una comprensión profunda de cómo liderar equipos de ventas, motivar a los vendedores, crear un ambiente de trabajo de alto rendimiento y diseñar estrategias de ventas efectivas.



QUÉ ESPERAR DEL PROGRAMA

Los estudiantes de la Maestría en Gerencia en Ventas y Equipos de Alto Rendimiento analizan y aplican técnicas avanzadas de negociación, integrando principios de psicología en ventas, para influir en el comportamiento del consumidor.

Utilizan técnicas de coaching para motivar y desarrollar el talento de los equipos de ventas, mejorando su rendimiento y resultados.

Diseñan planes de venta innovadores, con base en el análisis de datos, tendencias de mercado, necesidades del cliente con enfoque en el cumplimiento de metas y objetivos organizacionales.

Ventajas de estudiar la carrera

- Profesionales altamente capacitados en la gestión estratégica de ventas
- Dirección de equipos de alto rendimiento
- Desarrolla habilidades en liderazgo, negociación, análisis de mercado y técnicas de motivación
- Modalidad híbrida, combina educación en línea y prácticas presenciales.



PERFIL DEL ESTUDIANTE

Está dirigida a todos aquellos profesionales que poseen título de tercer nivel de grado debidamente registrado por el órgano rector de la política pública de educación superior, en el campo específico de educación comercial y administración, carreras afines u otras áreas, preferentemente con 1 año de experiencia profesional, que demuestren interés y aptitud en el campo del conocimiento del programa.

Modalidad Híbrida

Duración 1 año

Horarios

Clases en línea: A partir de las 18:00 los martes, miércoles y jueves

Clases presenciales: 1 materia en el campus UDLAPark
viernes de 16:00 a 22:00 y sábado de 08:00 a 14:00

*Los horarios pueden estar sujetos a cambios en función de la programación académica debido a semanas intensivas las cuales serán notificadas con anticipación.

Metodología:

La metodología del programa se fundamenta en tres pilares: aplicar técnicas avanzadas de ventas, estrategias consultivas y personalizadas, y desarrollar relaciones sólidas con los clientes para lograr el éxito en ventas. Desarrollar y fortalecer la marca personal de los profesionales de ventas, mejorando su imagen y reputación en el mercado. Proporcionar a los participantes herramientas y técnicas para crear dinámicas de ventas de alto impacto que fomenten la motivación y la colaboración en el equipo.





Campo ocupacional

Los graduados en la Maestría en Gerencia en Ventas y Equipos de Alto Rendimiento están capacitados para

Analizar y aplicar técnicas avanzadas de negociación, integrando principios de psicología en ventas, para influir en el comportamiento del consumidor. Además, utiliza técnicas de coaching para motivar y desarrollar el talento de los equipos de ventas, mejorando su rendimiento y resultados.

El profesional puede ocupar cargos como :

- Asesor comercial
- Supervisor de ventas, jefe de cuentas clave
 - Director comercial, gerente de ventas
- Asesor de empresas sobre desarrollo de estrategias de ventas y manejo de equipos de alto rendimiento
 - Gestor de desarrollo de negocios

Cuerpo Docente

El cuerpo docente de la Maestría en Gerencia en Ventas y Equipos de Alto Rendimiento está compuesto por catedráticos expertos y profesionales, tanto nacionales como internacionales. Todos los profesores cuentan con títulos de cuarto nivel (doctorados y maestrías) obtenidos en prestigiosas universidades a nivel mundial, garantizando una formación de excelencia.

*Los docentes pueden estar sujetos a cambios

FINANCIAMIENTO

La Universidad de Las Américas cree en el potencial que tienes para alcanzar tus sueños. Por ello, disponemos de distintas alternativas de financiamiento para realizar tus estudios de posgrado.

01 Pago de contado: efectivo, depósito o transferencia bancaria.



02 Diferido de colegiatura* hasta 48 meses sin intereses con tarjetas de crédito Visa y Mastercard de las siguientes instituciones: Pichincha, Diners Club y Discover, Pacífico, Produbanco, Bolivariano, Banco de Machala, Amazonas, Solidario, Mutualista del Azuay, Mutualista Imbabura, Cooprogreso, JEP.

03 UDLA Discover Virtual (consulta condiciones).



04 Créditos educativos con Banco Pichincha y Banco Bolivariano (consulta condiciones).

05 Difiere también tu matrícula hasta 12 meses con intereses.



Selecciona la opción más conveniente para ti y descubre cómo esta inversión académica hará que tu futuro se muestre exitoso y con mayores oportunidades.

**Estudiar un postgrado en la UDLA
equivale a formarse en la mejor
universidad del país.**



SCIMAGO
INSTITUTIONS
RANKINGS

Somos la universidad #1 en Investigación y la mejor universidad privada del Ecuador. SCImago mide la calidad y el impacto de la investigación científica de las instituciones de educación superior a nivel mundial.

WASC

Senior College and
University Commission

Única universidad ecuatoriana acreditada en Estados Unidos por WASC. WASC es una prestigiosa agencia internacional que evalúa la calidad de las universidades.

★ ★ ★ ★ ★
WURI

The WORLD
UNIVERSITY
RANKINGS
for INNOVATION

Somos la única universidad del país que forma parte del World University Rankings for Innovation. WURI evalúa a las universidades del mundo y sus contribuciones reales a la sociedad en innovación y tecnología.

Edge

Excellence In Design
For Greater Efficiencies

EDGE es un sistema de certificación de construcción sostenible que se enfoca en hacer edificios más eficientes. Nuestro campus UDLAPark II posee esta certificación ambiental de vanguardia. Somos líderes en innovación y sostenibilidad.



Facultad de Posgrados

Campus UDLAPark: Redondel de El Ciclista, vía a Nayón.

Campus Granados: Av. Granados y Colimes, esq.

Campus Colón: Av. Colón y Av. 6 de Diciembre.

Teléf.: (02) 3981000 marca *2.

admision@udla.edu.ec