



UTB

Universidad Tecnológica Boliviana



VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN

Licenciatura en 4 **AÑOS**



Descripción de la carrera

La carrera de **VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN** forma profesionales idóneos, altamente competitivos, emprendedores en la Gestión de Ventas y de Comercialización, de alto nivel académico y científico, conscientes e identificados con su realidad; con capacidad y conocimientos teórico-prácticos, que le permitan planificar, diseñar, organizar, ejecutar, evaluar y proyectar políticas, estrategias y acciones específicas comerciales, de ventas y comercialización adecuadas a las necesidades económicas, políticas, sociales y ambientales, tanto a nivel local, regional y global de un bien o servicio en empresas, organismos e instituciones públicas o privadas entre otras. Fomentando la creatividad e iniciativa y el trabajo en equipo, para el desarrollo de sus propios emprendimientos.

Áreas de acción



- ➔ Director o Gerente de cualquier tipo de organización o empresa que necesite expandir sus productos o servicios.
- ➔ Crear su propia empresa o desarrollar estrategias para poder comercializar sus propios productos o servicios.
- ➔ Generar nuevas oportunidades de negocio mediante el uso de tecnologías de la información.



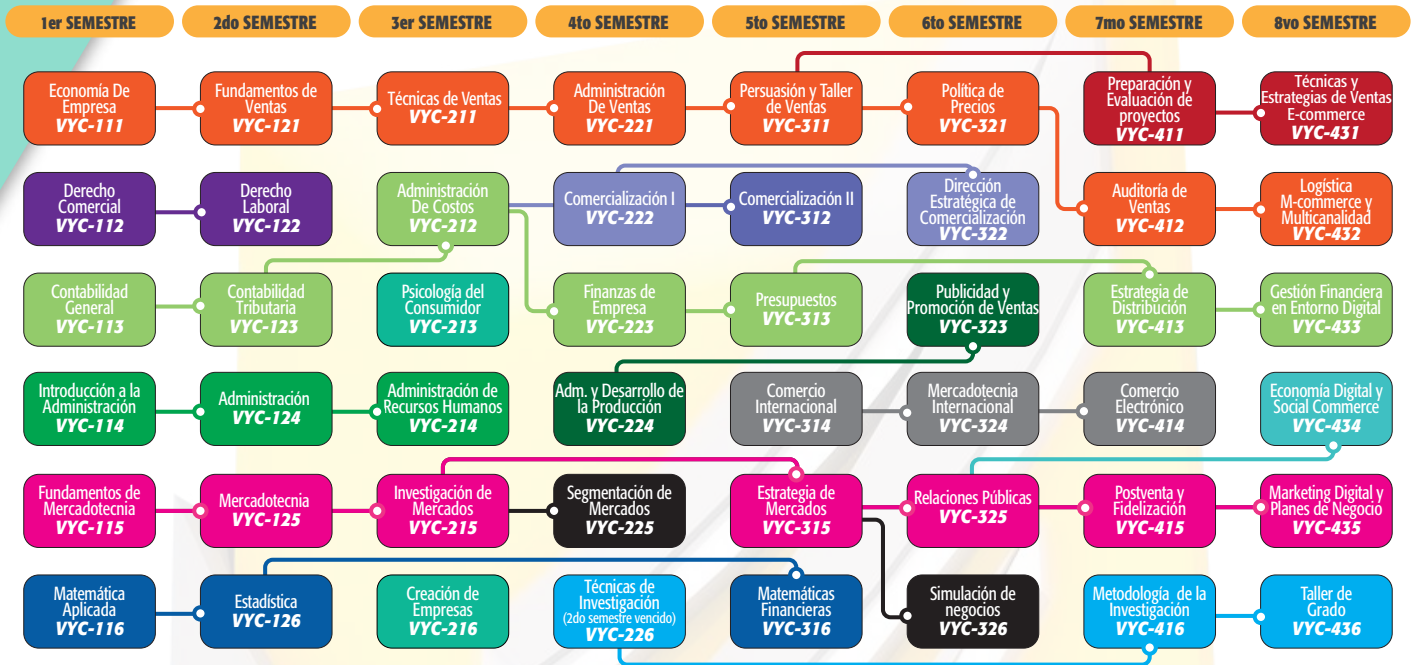
Campo laboral

El licenciado en Ventas y Comercialización, está en capacidad para desempeñarse como empresario ejecutivo o consultor en múltiples áreas y campos de las organizaciones, según los énfasis que ofrece la carrera: Creación y Desarrollo de Empresas, Negocios Internacionales, Mercadeo Estratégico y Finanzas. En este sentido se puede desempeñar en las siguientes áreas:

- ➔ Ventas Locales e Internacionales y Comercio Exterior.
- ➔ Negociación Internacional.
- ➔ Inteligencia de Mercados Internacionales e Investigación de Mercados.
- ➔ Talento Humano y Servicio al Cliente.
- ➔ Logística y calidad.
- ➔ Finanzas y Formulación y Evaluación de Proyectos.
- ➔ Comercialización.
- ➔ Distribución y Desarrollo de Productos.
- ➔ Negocios Virtuales a través del E-commerce.
- ➔ Desarrollar Logística Digital.
- ➔ Promover la Gestión Financiera en entornos Digitales

VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN

✓ Mención Dirección en Comercio Electrónico



✓ Mención Dirección Estratégica de Ventas



- ✓ Implementación continua de Tecnología Educativa.
- ✓ Horarios Flexibles.
- ✓ Bolsa de Trabajo.

- ✓ Prácticas Pre-Profesionales.
- ✓ Viajes y Seminarios Internacionales.

**CONÉCTATE
CON
NOSOTROS**

www.utb.edu.bo



**SE UN
ESPECIALISTA
EN TU
CARRERA**

Direcciones

✉ infolp@utb.edu.bo

📍 La Paz

- C. Colombia No. 154
- C. Capitán Ravelo No. 2334 Edificio METROBOL I
- Av. Sánchez Lima esq. C. Fernando Guachalla No. 494
- C. Bueno No.333
- C. Juan José Pérez pasaje Urdininea No. 20
- Av. Mariscal Santa Cruz No. 1350 Edificio Dante (El Prado)
- C. Nicolás Acosta No. 632 y C. Boquerón (San Pedro)

Campus UTB

- Av. Costanera No. 101

✉ infoea@utb.edu.bo

📍 El Alto

- Av. Alfonso Ugarte y Juan Pablo II No. 227
- Av. Juan Pablo II No. 3726 (Los Andes)
- Av. Juan Pablo II No. 606 Edificio UTB (Villa Tunari)



 [facebook/utb.edu.bo](https://facebook.com/utb.edu.bo)

 [universidad_utb](https://www.instagram.com/universidad_utb)

 [UTB_OFICIAL](https://www.tiktok.com/UTB_OFICIAL)

 **2-2180808**

 **71227016**