



UTB

Universidad Tecnológica Boliviana

Inscríbete en la

Carrera de

VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN



Descripción de la carrera

La carrera de Ventas y Comercialización forma profesionales altamente competitivos, emprendedores e innovadores, con sólidos conocimientos teórico-prácticos, capaces de planificar, diseñar, ejecutar, evaluar y proyectar estrategias comerciales y de ventas, en entornos dinámicos y digitalizados.

Inserción laboral



El profesional en Ventas y Comercialización podrá desempeñarse como:

- ➔ Director o Gerente Comercial en organizaciones públicas o privadas.
- ➔ Gerente de Ventas y Desarrollo de Negocios.
- ➔ Consultor comercial y de expansión de mercados.
- ➔ Emprendedor y creador de empresas, físicas o digitales.
- ➔ Especialista en estrategias de comercialización y e-commerce.
- ➔ Gestor de oportunidades de negocio, mediante el uso de tecnologías de la información, plataformas digitales y ventas inteligentes.



Campo laboral

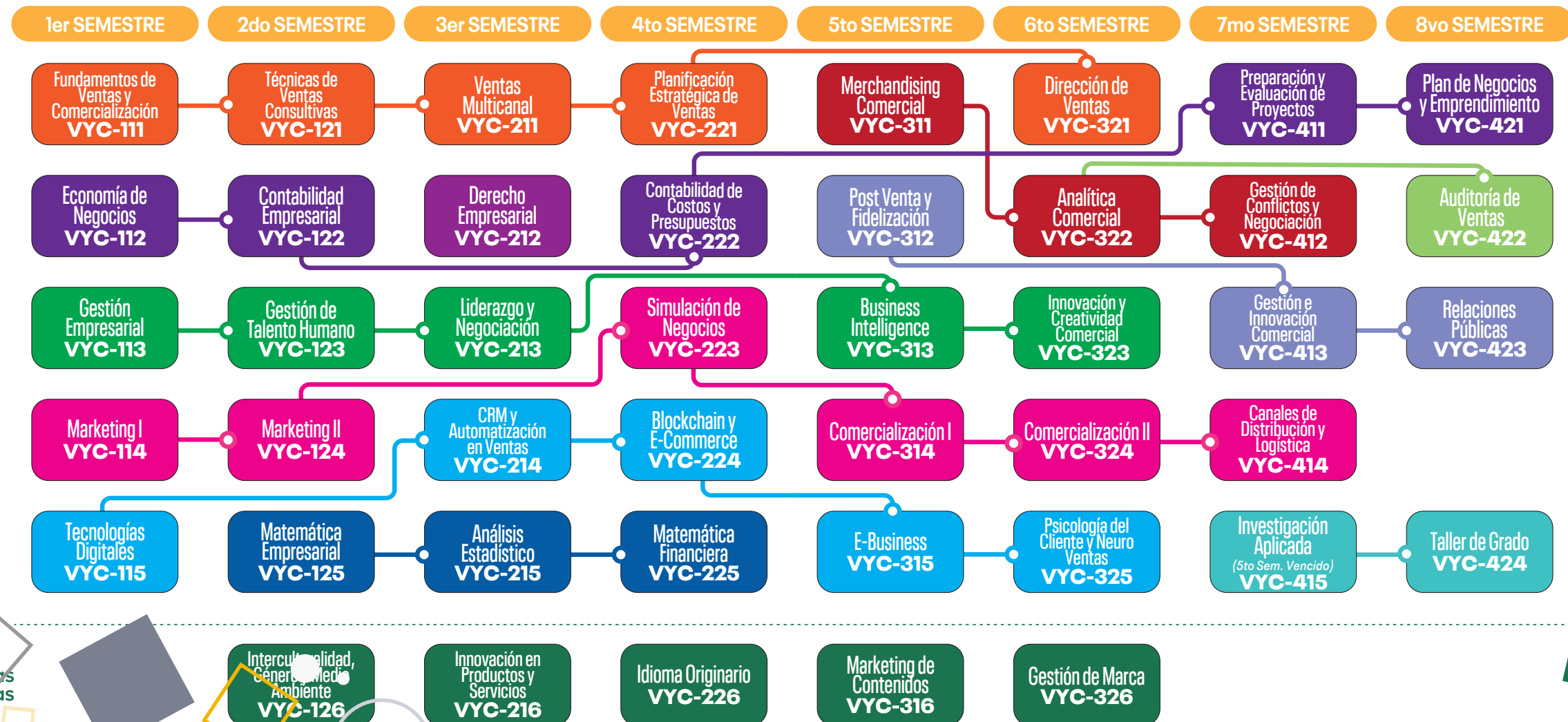
Licenciado en Ventas y Comercialización está capacitado para desempeñarse como ejecutivo, gerente, empresario o consultor, en organizaciones públicas y privadas, nacionales e internacionales, integrando estrategias comerciales, tecnologías digitales y modelos de negocio innovadores.

Podrá desarrollarse en las siguientes áreas:

- ➔ Ventas locales e internacionales y comercio exterior, aplicando herramientas de CRM, automatización de ventas y analítica comercial.
- ➔ Negociación nacional e internacional, apoyada en inteligencia comercial y análisis de datos.
- ➔ Inteligencia de mercados e investigación de mercados digitales, utilizando Big Data, dashboards y modelos predictivos.
- ➔ Gestión de la comercialización y canales de venta omnicanal.
- ➔ Gestión del talento humano y servicio al cliente, con enfoque en Customer Experience (CX).
- ➔ Negocios virtuales y comercio electrónico (e-commerce).
- ➔ Finanzas comerciales y formulación y evaluación de proyectos, apoyadas en software especializado.
- ➔ Gestión financiera en entornos digitales.
- ➔ Distribución y desarrollo de productos, basados en análisis de mercado y tendencias del consumidor.
- ➔ Logística digital y comercio electrónico transfronterizo.

Plan de estudios

Ventas y Comercialización



Direcciones

La Paz

- C. Colombia No. 154
- C. Capitán Ravelo No. 2334 Edificio METROBOL 1
- Av. Sánchez Lima esq. C. Fernando Guachalla No. 494
- C. Bueno No.333
- C. Juan José Perez pasaje Urdininea No. 20
- Av. Mariscal Santa Cruz No. 1350 Edificio Dante (El Prado)
- C. Nicolás Acosta No. 632 y C. Boquerón (San Pedro)
- Av. 6 de Agosto Nro. 2624

Campus UTB

- Final Av. Costanera No. 101

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)

Escanea el QR



www.utb.edu.bo