INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO QUITO
Formamos tu PROPÓSITO DE VIDA

Total de créditos 60 | Total de horas 2880
Prácticas pre-profesionales 240 horas / 5 créditos
Vinculación con la comunidad 96 horas / 2 créditos

TECNOLOGÍA SUPERIOR EN

Negociación y Ventas

MALLA ACTUALIZADA | 2023

1

Créditos	Horas	
		Estadística Aplicada a las Ventas
2	96	
		Razonamiento Lógico Aplicado a las Ventas
2	96	
		Resilencia y Adaptabilidad al Cambio
3	144	
		Fundamentos de Neuromarketing
3	144	
		Neurocomunicación I
2	96	
		Estrategia de Ventas de Productos y Servicios
3	144	

2

Créditos	Horas	
		Investigación de Mercados Off line - On Line
2	96	
		Neuroventas I
3	144	
		Administración de Ventas
2	96	
		Marketing Relacional
2	96	
		Plan de Ventas y Presupuesto
2	96	
		Técnica y Formación de la Fuerza de Ventas
2	96	
		Vinculación
2	96	

3

Créditos	Horas	
		Neuroventas II
3	144	
		Comportamiento del Ciente
2	96	
		Crédito y cobranzas
2	96	
		Canal y Cobertura Off Line y On Line
2	96	
		Plan de Promoción de Ventas
2	96	
		Trade Marketing
2	96	
		Prácticas I
2	96	

4

Créditos	Horas	
		Emprendimiento On Line y Off Line
2	96	
		Venta Relacional On Line - Off Line
2	96	
		Técnicas de Negociación y Resolución de Conflictos
2	96	
		Marketing Digital y Comercio Eectrónico
2	96	
		Neuroliderazgo Inteligencia Emocional
2.5	120	
		Diseño y Evaluación de Proyectos
2	96	
		Prácticas II
3	144	