



TECNOLOGÍA SUPERIOR EN

Negociación y Ventas

MALLA ACTUALIZADA

1

Créditos Horas

**Estadística Aplicada
a las Ventas**

2 | 96

**Razonamiento Lógico
Aplicado a las Ventas**

2 | 96

**Resilencia y
Adaptabilidad al
Cambio**

2 | 96

**Fundamentos de
Neuromarketing**

3 | 144

**Venta Relacional
On Line - Off Line**

3 | 144

Neuroventas I

3 | 144

2

Créditos Horas

**investigación de Mercados
Off line - On Line**

2 | 96

Crédito y cobranzas

2 | 96

**Técnicas de Negociación y
Resolución de Conflictos**

2 | 96

**Plan de Promoción
de Ventas**

2 | 96

Neuroventas II

3 | 144

**Técnica y Formación de
la Fuerza de Ventas**

2 | 96

Vinculación

2 | 96

3

Créditos Horas

**Neuroliderazgo -
Inteligencia Emocional**

2 | 96

**Comportamiento
del Ciente**

2 | 96

Neurocomunicación I

2 | 96

**Canal y Cobertura
Off Line y On Line**

2 | 96

**Estrategia de Ventas de
Productos y Servicios**

2.5 | 120

**Administración
de Ventas**

2 | 96

Prácticas I

2 | 96

4

Créditos Horas

**Emprendimiento
On Line y Off Line**

2 | 96

Marketing Relacional

2 | 96

Trade Marketing

2 | 96

**Marketing Digital y
Comercio Electrónico**

2 | 96

**Plan de Ventas y
Presupuesto**

2.5 | 120

**Diseño y Evaluación
de Proyectos**

2 | 96

Prácticas II

3 | 144