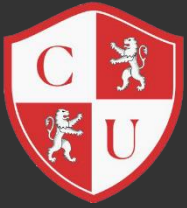


# LICENCIATURA EN DESARROLLO HUMANO COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS

Plan de Estudios





# PLAN DE ESTUDIOS - LICENCIATURA DESARROLLO HUMANO, COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS

Modalidad: En línea  
Plan de estudios - SEP - Secretaría de Educación Pública  
CONVENIO RVOE 2467  
Duración: 3 años.

## PRIMERO

- INTRODUCCIÓN A LAS TIC'S EN EL MUNDO VIRTUAL EN LÍNEA Y A DISTANCIA
- ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL EMOCIONAL
- CONSTRUCCIÓN Y RECONSTRUCCIÓN DE LA AUTOESTIMA
- POTENCIALIZACIÓN Y DESARROLLO PERSONAL
- INTELIGENCIA EMOCIONAL
- GESTIÓN DE LAS EMOCIONES
- INGLÉS

## SEGUNDO

- MANEJO DE HERRAMIENTAS INFORMÁTICAS I
- COMUNICACIÓN INTRAPERSONAL ALINEADA
- LIDERAZGO INTRAPERSONAL
- COMUNICACIÓN EFECTIVA ORIENTADA A RESULTADOS
- ANÁLISIS TRANSACCIONAL
- MANEJO DE CONFLICTOS
- NEGOCIACIÓN

## TERCERO

- MANEJO DE HERRAMIENTAS INFORMÁTICAS II
- ANÁLISIS DE CASOS DE NEGOCIACIÓN EFECTIVA
- COMUNICACIÓN INTERPERSONAL EMPÁTICA
- LIDERAZGO INTERPERSONAL
- ALINEACIÓN ORGANIZACIONAL
- ANÁLISIS DE CASOS DE LIDERAZGO INTEGRAL
- ADMINISTRACIÓN DEL TIEMPO

## CUARTO

- MANEJO DE HERRAMIENTAS INFORMÁTICAS III

- LIDERAZGO TRANSFORMADOR
- TRABAJO EN EQUIPO
- ANÁLISIS DE CASOS DE TRABAJO EN EQUIPO
- SALUD LABORAL
- MANEJO DEL ESTRÉS
- ANÁLISIS Y RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS

## QUINTO

- MANEJO DE HERRAMIENTAS INFORMÁTICAS IV
- VISIÓN Y PLANEACIÓN ESTRATÉGICA PERSONAL
- VISIÓN Y PLANEACIÓN ESTRATÉGICA ORGANIZACIONAL
- ADMINISTRACIÓN, PRINCIPIOS Y VALORES
- ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL INTELECTUAL
- ECONOMÍA DE DONES Y TALENTOS
- DESARROLLO DE LA CREATIVIDAD Y VENTAJAS COMPETITIVAS SOSTENIBLES

## SEXTO

- MANEJO DE HERRAMIENTAS INFORMÁTICAS V
- CALIDAD EN EL SERVICIO Y ATENCIÓN AL CLIENTE
- PRODUCTIVIDAD Y CALIDAD
- ADMINISTRACIÓN DEL FLUJO DE EFECTIVO
- MERCADOTECNIA, PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD
- ADMINISTRACIÓN Y ALINEACIÓN DEL CAPITAL HUMANO
- VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN

## SÉPTIMO

- ANÁLISIS DE TENDENCIAS Y ENTENDIMIENTO DEL ENTORNO
- CONTABILIDAD DE COSTOS

- COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR
- DIRECCIÓN DE TÉCNICAS DE VENTAS
- PROSPECCIÓN Y ESTRATIFICACIÓN DE CLIENTES
- ADMINISTRACIÓN DE LAS VENTAS
- TÉCNICAS DE DISERTACIÓN DE LAS VENTAS

## **OCTAVO**

- CRÉDITO Y COBRANZA
- DISTRIBUCIÓN Y LOGÍSTICA
- ADMINISTRACIÓN DE VENTAS DIGITALES
- OPTIMIZACIÓN DEL PUNTO DE VENTA
- INFORMÁTICA APLICADA A LAS VENTAS
- ESTRATEGIA DE PRECIOS Y DIRECCIÓN COMERCIAL

## **NOVENO**

- ADMINISTRACIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS
- REDES DE MERCADEO
- ESTRATEGIAS POST VENTAS

- PROYECTO INTEGRADOR
- PROYECTO DE APLICACIÓN

**OPTATIVAS :** HISTORIA DEL CINE, MEXICANO, GÉNERO DEL CINE, TALLER DE ÉTICA Y VALORES, RELACIONES PÚBLICAS, CÁMARA TÉCNICAS REGISTRÓ AUDIO/ VIDEO COMERCIALIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE CINE VIDEO TV, ESTRATEGIA PARA EVENTOS MODA, INMUNOLOGÍA, MAQUETAS, GEOMETRÍA DESCRIPTIVA, FOTOGRAFÍA, PROYECTO DE DISEÑO DE INTERIOR, REPRESENTACIÓN ARQUITECTÓNICA A 1,2, DIBUJO, BOCETAJE EXPRESIÓN ARQ B, EXPRESIÓN (LÁPIZ Y COLOR , ROTULADOR) EXPRESIÓN ARQ A, PRODUCCIÓN EJECUTIVA, MICROBIOLOGÍA CLÍNICA, DESARROLLO DE MARCA , GESTIÓN DE MODA

El egresado del plan de estudios de la Licenciatura en Desarrollo Humano, Comercialización y Ventas será capaz diseñar y aplicar proyectos en su área, con ayuda de herramientas y estrategias de mercadeo relacionadas con los intereses y necesidades de los clientes y la administración efectiva de las ventas con la finalidad de mejorar los procesos de comercialización de las empresas.