

educación@jecutiva



Firmamos un acuerdo de implementación de servicios educativos
permitiendo con esto, que la **Escuela de Psicología Social Quilmes** dicte
carreras Universitarias de Grado, pregrado, etc, en Quilmes y
con título habilitante de la **Universidad Empresarial Siglo 21**

Carrera de PRE GRADO: **TÉCNICO EN DIRECCIÓN DE EQUIPOS DE VENTAS.**

2 años de cursado - **Título Oficial Nacional** habilitado por el Ministerio de Educación de la Nación – validez nacional

Modalidad

Educación Distribuida / **ED**

Perfil
Profesio
nal

El egresado es un profesional con conocimientos específicos sobre la gestión de relaciones con los clientes y con los equipos de trabajo que conforman los equipos de ventas de una empresa.

Cuenta principalmente con capacidades para planificar, organizar, dirigir, supervisar y controlar equipos de ventas.

El título brinda una orientación predominante a la puesta en práctica de las herramientas y técnicas de trabajo en equipo, liderazgo, negociación, manejo de grupos, contabilidad y finanzas, recursos humanos, calidad, marketing y logística en las tareas a su cargo, si bien cuenta con una base aceptable de conocimientos teóricos de soporte que le permiten discernir qué herramienta utilizar en cada caso, su utilidad y su importancia.

Salida
Laboral,
el
egresado
estará
capacitado
para:

- El egresado está capacitado para:
- El egresado está en condiciones de insertarse en cualquier tipo de organización orientada a la venta de productos y/o servicios.
- Entre otros puestos, puede desempeñarse como asistente de la gerencia de ventas o como persona a cargo de la dirección, coordinación y supervisión de equipos de ventas.

Carrera de PRE GRADO: **TÉCNICO EN DIRECCIÓN DE EQUIPOS DE VENTAS.**

2 años de cursado - **Título Oficial Nacional** habilitado por el Ministerio de Educación de la Nación – validez nacional

Modalidad

Educación Distribuida / **ED**

Modalidad

Es la modalidad pensada para estudiantes que, además de aspirar a alcanzar un título universitario, trabajan y no disponen de tiempo para asistir a clases todos los días.

Se cursa una vez por semana, con actividades grupales en Centro de Aprendizaje Universitario (CAU) localizado en el centro Quilmes, a pocas cuadras de la estación ferroviaria.

Metodología

Teleclase: El alumno asiste al CAU Quilmes donde toma una teleclase con profesores de primer nivel en el ámbito nacional e internacional, duración: aprox, 70 minutos.

Trabajo Grupal: Después de la teleclase, el alumno realiza actividades grupales tales como: casos, simulaciones, proyectos y evaluaciones. Duración aprox. 20 minutos.

Aula virtual: Es un espacio virtual, a través de Internet, donde el alumno tiene todo el material disponible de manera digital. A través de esta herramienta puede desarrollar conceptos, consultar a tutores expertos de cada materia, resolver dudas participar de foros, chats y otras actividades diseñadas pedagógicamente para el adecuado uso del tiempo.

¿Cómo se aprende en Educación Distribuida?

Cada semana, el alumno asiste al CAU en Quilmes, a una sesión presencial donde se desarrollan las teleclases y el trabajo grupal. Estas sesiones se programan de lunes a viernes. Todas las materias cuentan con un tutor virtual a disposición del alumno durante todo el cursado.

- Articulación de niveles (diplomatura se articula con carrera de grado).
- Cursado semestral (2 semestres al año).
- Todas las materias tienen un examen final y algunas tienen modulo de promoción directa.
- Las carreras se cursan a través del Campus Virtual.

Carrera de PRE GRADO: **TÉCNICO EN DIRECCIÓN DE EQUIPOS DE VENTAS.**

2 años de cursado - **Título Oficial Nacional** habilitado por el Ministerio de Educación de la Nación – validez nacional

Modalidad

Educación Distribuida / **ED**

Plan de
Estudio

1er. AÑO

Primer Semestre

ESTRATEGIA COMPETITIVA
INTRODUCCION AL MARKETING
NEGOCIACIÓN
PRINCIPIOS DE ADMINISTRACIÓN

Segundo Semestre

ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR
GESTIÓN DE SERVICIOS AL CLIENTE
GESTIÓN DE VENTAS I: PRINCIPIOS DE VENTAS
INTRODUCCION A COSTOS

2do. AÑO

Tercer Semestre

CONTABILIDAD
ELEMENTOS DE MARKETING
GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS
HERRAMIENTAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

Cuarto Semestre

CONTROL DE GESTIÓN
GESTIÓN DE VENTAS II: GESTIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS
LIDERAZGO Y CONDUCCIÓN DE EQUIPOS
PRESUPUESTO

Carrera de PRE GRADO: **TÉCNICO EN DIRECCIÓN DE EQUIPOS DE VENTAS.**

2 años de cursado - **Título Oficial Nacional** habilitado por el Ministerio de Educación de la Nación – validez nacional

Educación Distribuida / **ED**

ARANCELES 2011 – 1º Semestre Año 2011

- Matrícula de inscripción = \$ 456.-
- Dos Cuotas Bimestrales de \$1.136.- cada una (cubren todo el semestre)
- Pago con Tarjeta de Crédito en 6 cuotas sin interés de \$ 455.- (incluye matrícula más cuotas bimestrales)

BENEFICIOS

- Inscribiéndose antes del 28/02/2011 se bonificará el 100% del Curso de Nivelación.
- Incluye bonificación de un 12% en las cuotas bimestrales por inscripción al semestre completo.
- Acompañamiento del Departamento de Tutores del Centro de Asistencia Universitaria (CAU).
- Disponibilidad de días y horarios.
- Lugar físico: centro de Quilmes a metros de la peatonal comercial y la estación de Quilmes.

CONDICIONES

- Inscribirse antes del 28/02/2011.
- La promoción vigente pierde su vigencia si el alumno opta por otra modalidad de pago.
- Otras formas de pago: Pago fácil o Rapipago.

educación@jecutiva

Para solicitar más información, visitar el CAU en Quilmes o conocer más sobre las carreras, puedes contactarte con:

PATRICIA SOTO (TAP)

ALEJANDRO JORGE KENTROS (Coordinador)

educación@jecutiva

Sede Universitaria
Morel 30, 1º Piso . Quilmes . Bs As . Arg . CP 1878

tel: 54 011 4224 8779
mail: universidad@psicologiasocialhoy.com.ar
www.psicologiasocialhoy.com.ar

Sede Terciaria
Saavedra 77 . Quilmes . Bs As . Arg . CP 1878

tel: 54 011 4253 1170
mail: info@psicologiasocialhoy.com.ar
www.psicologiasocialhoy.com.ar



Escuela de Psicología
Social . Quilmes