Consejo de Educación Superior

Resolución: N°: RPC-SO-04-NO.125-2021

Oferta vigente del Sistema de Educación Superior del Ecuador:

Impresión realizada el: 28-04-2021

Detalle del programa

IES:	UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ECOTEC
Siglas:	ECOTEC
Código sniese:	1077
Tipo de financiamiento:	PARTICULAR AUTOFINANCIADA
Sitio web:	https://www.ecotec.edu.ec/
Tipo de IES:	UNIVERSIDADES Y ESCUELAS POLITÉCNICAS

Estado del programa:	VIGENTE
Tipo de programa:	MAESTRÍA ACADÉMICA (MA) CON TRAYECTORIA PROFESIONAL (TP)
Campo amplio:	ADMINISTRACIÓN
Campo específico:	EDUCACIÓN COMERCIAL Y ADMINISTRACIÓN
Campo detallado:	MERCADOTECNIA O MARKETING
Programa:	GESTIÓN DE VENTAS
Título que otorga:	MAGÍSTER EN GESTIÓN DE VENTAS
Codificación:	1077-750414E01-H-0916
Lugar de ejecución:	SEDE MATRIZ
Provincia:	GUAYAS
Cantón:	SAMBORONDON
Ciudad:	SAMBORONDÓN
Duración:	2
Periodo académico:	ORDINARIO
Semanas de periodo académico:	20
Modalidad:	HÍBRIDA
Valor de la matrícula:	$ 495,00
Valor del arancel:	$ 7.755,00
N° de resolución del CES:	RPC-SO-04-NO.125-2021
Estado actual:	APROBADO POR EL CES
Fecha de aprobación:	2021-02-19
Año de aprobación:	2021
Años de vigencia:	6 años.
Vigente hasta:	2027-02-19
N° de estudiantes por paralelo:	30 estudiantes.
N° de cohortes:	1
Convenio con otras entidades:	GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO MUNICIPAL DEL CANTÓN SAMBORONDÓN BANCO DEL PICHINCHA
N° de horas:	1.440 Horas.

Consejo de Educación Superior

Resolución: N°: RPC-SO-04-NO.125-2021

Oferta vigente del Sistema de Educación Superior del Ecuador:

Impresión realizada el: 28-04-2021

Detalle del programa

Requisitos de ingreso:

? PRESENTACIÓN DEL FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN DEBIDAMENTE FIRMADO.

? COPIA A COLOR DE LA CÉDULA DE IDENTIDAD.

? COPIA A COLOR DEL PASAPORTE Y VISA (APLICA PARA EXTRANJEROS).

? HOJA DE VIDA ACTUALIZADA

? COPIA DEL TÍTULO DE TERCER NIVEL DE GRADO, DEBIDAMENTE REGISTRADO POR EL ÓRGANO RECTOR DE LA POLÍTICA PÚBLICA DE EDUCACIÓN SUPERIOR (ART 22, LITERAL B, RRA)

? EN EL CASO DE QUE EL TÍTULO DE TERCER NIVEL DE GRADO SEA OBTENIDO EN EL EXTERIOR, EL ASPIRANTE DEBERÁ PRESENTARLO DEBIDAMENTE APOSTILLADO O LEGALIZADO POR VÍA CONSULAR, SE VALIDARÁ QUE EL TÍTULO CORRESPONDE A TERCER NIVEL DE GRADO

? DOS CARTAS DE RECOMENDACIÓN ACADÉMICA O LABORAL.

? UNA FOTO A COLOR TAMAÑO CARNÉ

? RENDIR UNA PRUEBA PSICOTÉCNICA PARA MEDIR LAS CAPACIDADES Y APTITUDES INTELECTUALES Y PROFESIONALES DE DIVERSA ÍNDOLE, COMO MEMORIA VERBAL Y VISUAL, APTITUDES NUMÉRICAS, DE LINGÜÍSTICA, DE CONOCIMIENTO PROFESIONAL AL IGUAL QUE RASGOS DE PERSONALIDAD, INTERESES Y/O VALORES PERSONALES.

? REALIZAR UNA ENTREVISTA CON EL DIRECTOR DE POSGRADO, COORDINADOR ACADÉMICO DEL PROGRAMA O DOCENTES DE LA INSTITUCIÓN, EN DONDE EL POSTULANTE MANIFESTARÁ SUS MOTIVACIONES, TIEMPO DEDICADO AL PROGRAMA Y PROYECCIONES A FUTURO.

Objetivo general:

EL OBJETIVO GENERAL DEL PROGRAMA DE MAESTRÍA ES DOTAR DE CONOCIMIENTOS GERENCIALES Y DE TÉCNICAS MODERNAS DE VENTAS A LOS PROFESIONALES, PARA QUE MANEJEN LOS ELEMENTOS REQUERIDOS DE GESTIÓN E INTERPRETEN ADECUADAMENTE UNA ESTRATEGIA DE MERCADEO Y ASÍ TRANSFORMARLA EN UNA ESTRATEGIA DE VENTAS.

Perfil de ingreso:

LOS POSTULANTES A LA MAESTRÍA EN GESTIÓN DE VENTAS, DEBEN POSEER TÍTULO DE TERCER NIVEL DE GRADO PREFERENTEMENTE EN EL CAMPO AMPLIO DELA ADMINISTRACIÓN, SIN EMBARGO, PODRÁN ACCEDER POSTULANTES DE OTRAS ÁREAS DEL CONOCIMIENTO QUE ACREDITEN EXPERIENCIA DE 2 AÑOS AFÍN AL PROGRAMA.

ENTRE LAS APTITUDES BÁSICAS Y ESPECÍFICAS QUE REQUIEREN LOS ASPIRANTES AL PROGRAMA DE MAESTRÍA SE ENCUENTRAN LAS SIGUIENTES: A) HABILIDAD DE RESOLVER PROBLEMAS ESPECÍFICOS APLICANDO RAZONAMIENTOS Y PROCEDIMIENTOS; B) MANEJO DE LAS RELACIONES DE DEPENDENCIA Y COMPLEMENTARIEDAD; Y C) ADAPTABILIDAD A LOS PROCESOS DE CAMBIOS QUE DEMANDA EL PROGRAMA DE MAESTRÍA. LOS FUTUROS ESTUDIANTES DEBERÁN CONTAR ADEMÁS CON HABILIDADES, COMO TENER CAPACIDAD PARA ESCUCHAR Y SINTETIZAR IDEAS CONOCIDAS Y NUEVAS, Y UNA MARCADA INCLINACIÓN HACIA LA LECTURA Y A LA BÚSQUEDA DE INFORMACIÓN.

Perfil de egreso:

¿QUÉ RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y COMPETENCIAS PROFESIONALES SON NECESARIAS PARA EL FUTURO DESEMPEÑO PROFESIONAL?

- PLANIFICA LA ESTRATEGIA Y OPERACIÓN DE LAS VENTAS PARA CUMPLIR CON LOS OBJETIVOS PROPUESTOS EN LA ORGANIZACIÓN.

- MANEJA DIFERENTES TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS QUE LE PERMITE GARANTIZAR EL CIERRE DEL PROCESO DE VENTA, MEJORANDO LOS ESTÁNDARES DE ATENCIÓN AL CLIENTE.

- ORGANIZA LA GESTIÓN DE CLIENTES PARA CONSOLIDAR Y FORTALECER LAS RELACIONES ASEGURANDO LA FIDELIZACIÓN AL PRODUCTO O SERVICIO QUE SE OFRECE.

- MANEJA LA GESTIÓN DE EQUIPO Y HERRAMIENTAS DE DISTRIBUCIÓN CON EL FIN DE CUMPLIR EFICIENTEMENTE CON EL PROCESO DE VENTAS HASTA EL CLIENTE FINAL.

- LAS COMPETENCIAS NECESARIAS QUE DESARROLLARÁ DURANTE EL PROGRAMA SON: ANÁLISIS CRÍTICO, PROCESO CREATIVO DE DECISIÓN, COMUNICACIÓN EFECTIVA Y TRABAJO COLABORATIVO CON ENFOQUE DE LIDERAZGO Y ÉTICA.

¿QUÉ RESULTADOS DE APRENDIZAJE RELACIONADOS CON EL MANEJO DE MÉTODOS, METODOLOGÍAS, MODELOS, PROTOCOLOS, PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS DE CARÁCTER PROFESIONAL E INVESTIGATIVO SE GARANTIZARÁN EN LA IMPLEMENTACIÓN DE LA CARRERA/PROGRAMA?

- MANEJA LAS HABILIDADES DE LIDERAZGO EN EQUIPO, DELEGACIÓN DE TAREAS, MOTIVACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS CON UN ENFOQUE ÉTICO DENTRO DE SU CAMPO PROFESIONAL.

- UTILIZA LAS HERRAMIENTAS DE ANÁLISIS ESTADÍSTICO PARA PRESENTAR INFORMACIÓN DE MERCADO PARA EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES.

- EMPLEA LAS HERRAMIENTAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS PARA DISEÑAR Y EJECUTAR ESTUDIOS DE CAMPO PARA LA OBTENCIÓN DE INFORMACIÓN PRIMARA PARA LA ORGANIZACIÓN.

- USA LAS HERRAMIENTAS FINANCIERAS PARA LA GESTIÓN COMERCIAL Y EL MARKETING, PARA ASEGURAR UN RETORNO SOBRE LA INVERSIÓN COMERCIAL DE LA ORGANIZACIÓN.

- DESARROLLA ANÁLISIS CON ENFOQUE SISTÉMICO PARA DETERMINAR LAS POTENCIALIDADES QUE SE PUEDEN GENERAR EN EL MERCADO EN BENEFICIO DE LA ORGANIZACIÓN.

- APLICA EL CONOCIMIENTO Y HERRAMIENTAS DE LA GESTIÓN PARA EL DISEÑO Y EVALUACIÓN EX ANTE DEL PLAN DE VENTAS, UTILIZANDO ADECUADAMENTE LAS HERRAMIENTAS DE INVESTIGACIÓN.

¿CÓMO CONTRIBUIRÁ EL FUTURO PROFESIONAL AL MEJORAMIENTO DE LA CALIDAD DE VIDA, EL MEDIO AMBIENTE, EL DESARROLLO PRODUCTIVO Y LA PRESERVACIÓN, DIFUSIÓN Y ENRIQUECIMIENTO DE LAS CULTURAS Y SABERES?

LOS GRADUADOS DEL PROGRAMA DE MAESTRÍA EN GESTIÓN DE VENTAS DE LA UNIVERSIDAD ECOTEC, SERÁN PROFESIONALES, SERÁN PROFESIONALES CAPACES DE ADAPTARSE A LOS CAMBIOS TECNOLÓGICOS DE LA QUINTA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL, GENERADORES DE ESTRATEGIAS CREATIVAS BASADAS EN UN DIAGNÓSTICO INTEGRAL DE LA SITUACIÓN ACTUAL, RESPONSABLES, CAPACES DE ADAPTARSE AL ENTORNO DIGITAL, CONSCIENTE DE LAS NECESIDADES DE LA SOCIEDAD, Y CON UN ALTO CONOCIMIENTO DE BIODIVERSIDAD DE ETNIAS, CULTURAS Y SECTORES MENOS FAVORECIDOS; PARA LO CUAL DENTRO SU FORMACIÓN SE INTEGRARÁ E IMPULSARÁ EL DESEO POR DESARROLLARLAS, BUSCANDO GENERAR CALIDAD DE VIDA Y BENEFICIO COLECTIVO. EL MAGISTER SERÁ CAPAZ DE ANALIZAR CORRECTAMENTE LA INFORMACIÓN Y GENERAR NUEVAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS, MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE UNA ORGANIZACIÓN Y LLEVAR UNA GESTIÓN RESPONSABLE CAPAZ DE SOLUCIONAR PROBLEMAS DE TIPO SOCIAL Y EMPRESARIAL; DEMOSTRANDO UN COMPORTAMIENTO PROFESIONAL, MORAL Y ÉTICO ANTE LOS ESCENARIOS O SITUACIONES DESAFIANTES DENTRO DE SU CAMPO LABORAL. POR LO TANTO, SERÁN PROFESIONALES CAPACES DE MANIFESTAR SUS CAPACIDADES Y LIDERAZGO PARA TRABAJAR EN UN EQUIPO INTERDISCIPLINARIO CON RESPETO A LA DIVERSIDAD Y MULTICULTURALIDAD; ADAPTÁNDOSE A NUEVAS SITUACIONES Y GESTIONAR INICIATIVAS SOSTENIBLES Y SUSTENTABLES, CON RESPONSABILIDAD SOCIAL Y MEDIOAMBIENTAL

¿CUÁLES SON LOS VALORES Y LOS PRINCIPIOS, EN EL MARCO DE UN ENFOQUE DE DERECHOS, IGUALDAD E INTERCULTURALIDAD Y PENSAMIENTO UN IVERSAL, CRÍTICO Y CREATIVO, QUE SE PROMOVERÁN EN LA FORMACIÓN PROFESIONAL QUE OFRECE EL PROGRAMA?

EN CONCORDANCIA CON EL MODELO EDUCATIVO Y PEDAGÓGICO DE ECOTEC LOS VALORES Y PRINCIPIOS, EN EL MARCO DE UN ENFOQUE DE DERECHOS, IGUALDAD E INTERCULTURALIDAD, PENSAMIENTO UNIVERSAL, CRÍTICO Y CREATIVO, QUE SE PROMOVERÁN EN LA FORMACIÓN PROFESIONAL PRINCIPALMENTE SON LOS SIGUIENTES: VALORES: RESPONSABILIDAD SOCIAL, RESPONSABILIDAD AMBIENTAL, RECONOCER LOS CAMBIOS SOCIALES, VALORAR LA CREATIVIDAD PROPIA Y DE LOS DEMÁS, RESPETAR EL PENSAMIENTO, FORMAS DE EXPRESIÓN Y DE COMUNICACIÓN DE LOS DEMÁS, PROPENDER A LA COOPERACIÓN DE LA COMUNIDAD DEJANDO DE LADO EL INDIVIDUALISMO. POR OTRO LADO, LOS PRINCIPIOS SON: IGUALDAD Y EQUIDAD: EL PROYECTO SOCIAL HACIA LA IGUALDAD Y EQUIDAD ESTÁ ASOCIADO A UNA ESTRATEGIA DE DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL, QUE PERMITA
PASAR DE UNA ECONOMÍA EXTRACTIVA Y PROVEEDORA DE MATERIAS PRIMAS HACIA UNA ECONOMÍA SOCIAL DEL CONOCIMIENTO. EN ESTA TRANSFORMACIÓN, EL SISTEMA DE EDUCACIÓN SUPERIOR TIENE UN ROL CLAVE EN LA INCLUSIÓN, EN CONDICIONES DE IGUALDAD, DE LOS MÚLTIPLES APORTES DE LOS ECUATORIANOS EN LA GENERACIÓN DE NUEVOS CONOCIMIENTOS COMO HERRAMIENTA DE EQUIDAD ECONÓMICA Y SOCIAL. PRINCIPIO: DESARROLLO INTEGRAL E INCLUYENTE: EL DESARROLLO INTEGRAL ABARCA EL DERECHO DE LAS PERSONAS A DESPLEGAR SUS CAPACIDADES INTELECTUALES, FÍSICAS Y ARTÍSTICAS, Y A LOGRAR UN BALANCE EN SU VIDA PERSONAL, FAMILIAR Y PROFESIONAL. ESTE PRINCIPIO SE INSCRIBE EN UN HUMANISMO ECOLÓGICO QUE SE CENTRA EN EL SER HUMANO

INTEGRAL (HISTÓRICO, SOCIAL Y CULTURAL), CREADOR Y PROTAGONISTA DE LA HISTORIA Y EN CONTINUO PROCESO DE TRANSFORMACIÓN EN RELACIÓN ARMÓNICA CON LA NATURALEZA. PRINCIPIO: VÍNCULO CON LA COMUNIDAD: LA EDUCACIÓN, Y LA EDUCACIÓN SUPERIOR EN PARTICULAR, GIRAN EN TORNO AL CONOCIMIENTO, EL APRENDIZAJE Y LA INVESTIGACIÓN COMO BIEN SOCIAL; ES DECIR QUE EDUCACIÓN Y SOCIEDAD ESTÁN ESTRECHAMENTE ASOCIADAS. EN ESTA PERSPECTIVA, EL CONCEPTO DE VINCULACIÓN CON LA COMUNIDAD DEBE SER CONSTRUIDO COMO UNA CONDICIÓN INSOSLAYABLE DEL PROCESO EDUCATIVO. ES EN ESTE VÍNCULO CON LA COMUNIDAD QUE ESTUDIANTES, DOCENTES E INVESTIGADORES DESARROLLAN NO SOLO CONOCIMIENTOS ACADÉMICOS SINO TAMBIÉN SOCIALES Y CULTURALES, QUE CONDUCEN A LA VALORACIÓN DE TODAS LAS PERSONAS SIN DISTINCIÓN DE NATURALEZA ALGUNA. PRINCIPIO: DESARROLLO BIOCÉNTRICO: EL QUEHACER ESPECÍFICO

DE LAS INSTITUCIONES DE EDUCACIÓN SUPERIOR DESDE LA FORMACIÓN, LA INVESTIGACIÓN, EL VÍNCULO COMUNITARIO Y LA CULTURA ORGANIZACIONAL DEBE ESTAR ÍNTIMAMENTE ALINEADO CON LA CONSECUCIÓN DE ESE GRAN OBJETIVO SOCIAL QUE ES LA VIDA EN ARMONÍA CON LA NATURALEZA. SE PLANTEA, ENTONCES, UN PARADIGMA SISTÉMICO, EN LA MEDIDA EN QUE ABORDA LA GENERACIÓN DE CONOCIMIENTO DESDE EL ENTENDIMIENTO DE QUE NADA EXISTE AISLADAMENTE, SINO EN DIFERENTES CADENAS DE CONEXIÓN, Y QUE ESTO ES APLICABLE A DIVERSAS ÁREAS DEL SABER EN LA MEDIDA EN QUE INVOLUCREN LA RELACIÓN SER HUMANO-NATURALEZA. EN EL ÁMBITO EDUCATIVO SE REFIERE A CONSIDERAR VERTICALMENTE, A TRAVÉS DE TODOS LOS NIVELES DE LA INSTITUCIÓN, Y HORIZONTALMENTE, A TRAVÉS DE TODOS LOS MOMENTOS DEL CICLO DE UN PROYECTO O POLÍTICA, LAS IMPLICACIONES DEL ENFOQUE DE IGUALDAD QUE SE PROPONE ABORDAR. PARA DESARROLLAR EN LOS ESTUDIANTES ESTOS VALORES Y PRINCIPIOS, LA METODOLOGÍA PEDAGÓGICA DEL CURRÍCULO, FACILITAN LA REFLEXIVIDAD Y LA CONFIGURACIÓN DE SENTIDOS EN LOS PROCESOS, ACCIONES, SABERES, HISTORIAS Y TERRITORIALIDADES, DE FORMA QUE SE PROPICIE LA INTEGRACIÓN SUBORDINADA DE CONCEPTOS INTEGRADORES. EN ESTE SENTIDO CUALQUIER TÉCNICA DEBE CONSIDERAR LA CONTEXTUALIZACIÓN DEL ENTORNO CAMBIANTE LOCAL Y REGIONAL.

Objeto de estudio:

EL PROGRAMA DE MAESTRÍA EN GESTIÓN DE VENTAS TIENE POR OBJETO EL USO DE HERRAMIENTAS PARA EL MANEJO Y OPERACIÓN DE LAS VENTAS EN DIFERENTES MERCADOS, EL ANÁLISIS DE CÓMO SE COMPORTAN LOS NUEVOS CONSUMIDORES Y CUÁL ES EL ROL DE LIDERAZGO QUE DEBEN ADOPTAR PARA LOGRAR EL ÉXITO DEL EQUIPO DE VENTAS

Modalidad titulación:

? PROPUESTAS METODOLÓGICAS Y TECNOLÓGICAS AVANZADAS

? OTRO (EXAMEN COMPLEXIVO)

? INFORMES DE INVESTIGACIÓN

? PROYECTO DE TITULACIÓN CON COMPONENTES DE INVESTIGACIÓN APLICADA Y/O DE DESARROLLO