

REPUBLICA DE CHILE
 UNIVERSIDAD DE SANTIAGO DE CHILE
 FACULTAD DE INGENIERÍA
 CENTRO DE CAPACITACIÓN INDUSTRIAL C.A.I

**CREA CURSO EN TECNICAS DE VENTA
 PROFESIONAL.**

SANTIAGO, 22.12.14 14147 .

VISTOS: El D.F.L. N°149 de 1981, del Ministerio de Educación, la Resolución N°841 de 1988, Resolución N°1025 de 2006 y la Resolución N°1600 de 2008 de la Contraloría General de la República.

RESUELVO:

1. **CRÉASE** el Curso en Técnicas de venta profesional, a cargo del Centro de Capacitación Industrial (CAI), perteneciente a la Facultad de Ingeniería.

2. El curso está dirigido a Vendedores de productos y/o servicios, ejecutivos de cuenta, supervisores de venta y empresarios.

3. El curso tiene una duración de 39 horas cronológicas, modalidad presencial y consta de los siguientes módulos:

	MODULOS	HORAS
1)	Rol del vendedor.	10
2)	Cierre de venta.	5
3)	Herramientas y tópicos de venta.	12
4)	Administración del tiempo.	12
	Total	39

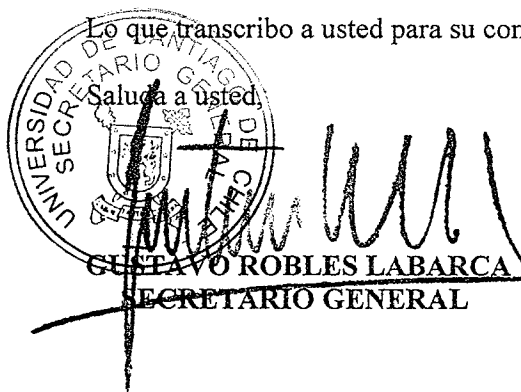
4. Requisitos Generales de Ingreso: Conocimiento del rubro de las ventas, experiencia en ventas y/o interés en el tema.

5. Sistema de Evaluación: Las calificaciones se expresarán en una escala de 1.0 a 7.0, siendo requisito para aprobar el tener una nota igual o superior a 4.0 y un porcentaje de asistencia de 75% en una escala de 0 a 100%.

ANÓTESE Y COMUNÍQUESE,

JUAN CARLOS ESPINOZA RAMIREZ, Decano Facultad de Ingeniería.

Lo que transcribo a usted para su conocimiento.



JER/RBS/mcs

Distribución:

- 1. Facultad de Ingeniería
- 1. Centro de Capacitación Industrial CAI
- 1. Dirección de Pregrado- VRA
- 1. Registro Académico
- 1. Capacitación Usach
- 1. Recaudación Matrícula
- 2. Oficina de Partes
- 1. Archivo Central.