

CREA CURSO TECNICAS DE VENTA
 PROFESIONAL.

SANTIAGO, 002307 - 29.04.19.

VISTOS: El D.F.L. N°149 de 1981, del Ministerio de Educación, la Resolución N°841 de 1988, Resolución N°5175 de 2018 y la Resolución N°1600 de 2008 de la Contraloría General de la República.

RESUELVO:

1. Autorícese por la Vicerrectoría de Vinculación con el Medio, la creación del Curso Técnicas de Venta Profesional, bajo la supervisión y control del C.A.I y nombrase un Director de Programa, quien resuelve temas académicos.

2. El Objetivo general de este programa es aplicar técnicas y herramientas que le favorezcan al cierre de venta.

3. El Perfil del participante está dirigido a Vendedores de productos y/o servicios, Ejecutivos de cuenta y Supervisores de venta y empresarios.

4. El plan de estudios es de modalidad presencial para el Curso Técnicas de Venta Profesional, comprende un total de 39 horas cronológicas, y consta de las siguientes asignaturas:

| N° | Nombre Módulo | N° Horas Cronológicas |
|--------------------------|---|-----------------------|
| Módulo I | Las organizaciones y la administración. | 7 |
| Módulo II | Rol del vendedor y las áreas negociables. | 8 |
| Módulo III | Herramientas y tópicos de venta. | 8 |
| Módulo IV | Técnicas de cierre de ventas. | 8 |
| Módulo V | Administración del tiempo. | 8 |
| Total horas cronológicas | | 39 |

5. Las personas interesadas en postular al programa, deberán dominar las operaciones matemáticas básicas, conocer los fundamentos básicos en procesos de ventas y experiencia en labores comerciales.

6. Para aprobar este programa académico se debe cumplir con una asistencia mínima del 75% y una nota igual o superior a 4.0 (de una escala de 1 a 7).

7. Los y las estudiantes que aprueben el programa recibirán la certificación respectiva del Curso Técnicas de Venta Profesional por el Decano o Decana y el Director o Directora del programa correspondiente.

8. Quienes en su condición de estudiantes no aprueben el programa de educación continua, solo tendrán derecho a la emisión de constancias de participación, que serán otorgadas por el director o la directora del programa, si y solo si, tiene un porcentaje de asistencia superior al 75%.

ANÓTESE Y COMUNÍQUESE,

KARINA ARIAS YURISCH, Vicerrectora de Vinculación con el Medio

Lo que transcribo a usted para su conocimiento.

Saluda a usted,


GUSTAVO ROBLES LABARCA
SECRETARIO GENERAL

KAY/GRL/CVR/mcs

Distribución:

1. Facultad de Ingeniería
1. Registro Curricular Facultad de Ingeniería
1. Departamento de Educación Continua -VIME
1. C.A.I.
1. Empresas Usach.
1. Registro Académico
1. Recaudación Matrícula (Finanzas)
2. Oficina de Partes
1. Archivo Central.