



Online
Universidad
Espíritu Santo

LICENCIATURA GESTIÓN COMERCIAL

MODALIDAD EN LÍNEA

RPC-SO-32-No.498-2022

Objetivo de la carrera:

El objetivo general de la carrera de Gestión Comercial es dotar de conocimientos y desarrollar habilidades en los estudiantes para que puedan resolver creativamente problemas y tomar decisiones en el ámbito comercial orientados en el desarrollo sostenible de las organizaciones. El profesional será capaz de gestionar, modelar y desarrollar soluciones integrales a problemas vinculados a su disciplina a través de sólidos fundamentos teóricos y prácticos que conlleve a visualizar nuevos enfoques para expandir el desarrollo de las ciencias.

Perfil del egresado

Los graduados de esta carrera se destacan por su capacidad para gestionar estrategias comerciales efectivas, liderando equipos multidisciplinarios y garantizando la alineación de las tácticas de ventas con los objetivos organizacionales. Poseen habilidades de comunicación y negociación que les permiten interactuar con clientes, proveedores y otros actores clave, facilitando la creación de alianzas estratégicas y la resolución de problemas en diversos contextos comerciales.

Además, están comprometidos con la innovación y la mejora continua, siempre en búsqueda de nuevas oportunidades de negocio y soluciones para optimizar los procesos comerciales. Están preparados para utilizar herramientas y técnicas cuantitativas avanzadas, evaluando riesgos y beneficios dentro de un contexto dinámico y cambiante.

La Licenciatura en Gestión Comercial prepara a los graduados para desempeñarse con éxito en roles estratégicos y operativos dentro de las organizaciones. Contribuyen al diseño, implementación y gestión de estrategias comerciales que agregan valor y potencian el crecimiento sostenible de las empresas. Además, demuestran una sólida capacidad de liderazgo y trabajo en equipo, adaptándose a nuevas situaciones y gestionando iniciativas empresariales con una visión global y ética.

Perfil profesional:

Los egresados de la carrera en Gestión Comercial cumplirán con el siguiente perfil profesional:

- Diseña planes tácticos y estratégicos para la gestión comercial de productos nacionales e internacionales.
- Prepara estrategias comerciales para potenciar las ventas en base a las necesidades y oportunidades del mercado.
- Implementa estrategias para gestionar las relaciones con los clientes.
- Maneja herramientas tecnológicas para el análisis de la información y generación de indicadores comerciales.
- Maneja equipos de trabajo de alto rendimiento orientados al cumplimiento de resultados.
- Capacidad para manejar conflictos internos y externos de la organización.

Competencias:

- Demuestra habilidades sólidas en **gestión comercial**, incluyendo planificación estratégica, análisis de mercado, gestión de ventas y estrategias de marketing eficientes.
- Posee **comunicación asertiva** y negociación, interactuando efectivamente con clientes y proveedores, enfocándose en la satisfacción y fidelización del cliente.
- Desarrolla **pensamiento estratégico y analítico** para comprender el entorno empresarial, identificar oportunidades de mercado y crear planes de acción efectivos.
- Utiliza **herramientas tecnológicas y sistemas de información** para gestionar procesos comerciales y tomar decisiones basadas en datos de forma óptima.
- Adapta y gestiona el cambio con **inteligencia relacional**, estableciendo relaciones colaborativas y liderando equipos con integridad y enfoque en el beneficio mutuo.
- Demuestra compromiso con la **ética y responsabilidad social**, promoviendo prácticas comerciales sostenibles y contribuyendo al desarrollo de organizaciones y la sociedad.

Cargos a Desempeñar:

- Gerente de Ventas
 - Ejecutivo de Cuentas
 - Analista de Marketing
 - Coordinador de Trade Marketing
- Especialista en Desarrollo de Negocios
 - Analista Comercial
 - Consultor Comercial

Gestión de las asignaturas:

CARRERA DE GESTIÓN COMERCIAL					
Malla Curricular adaptada a 5 períodos anuales					
PERÍODO EN LÍNEA	1	2	3	4	5
AÑO 1	Administración Estratégica	Análisis Microeconómico	Derecho para Administración	Análisis Macroeconómico	Gestión Contable
	Matemáticas I	Ética	Matemáticas II	Marketing Estratégico	Tecnologías Disruptivas
AÑO 2	Análisis Estadístico I	Gestión de Costos	Desarrollo Humano	Ingeniería Económica	Marketing Digital
	Gestión por Procesos	Gestión de Equipos de Ventas	Análisis Estadístico II	Gestión de la Producción	Comunicación e Imagen Profesional
AÑO 3	Habilidades de Comunicación y PNL	Presupuesto	Desarrollo Sostenible	Estrategias Comerciales	Desarrollo Empresarial
	Planificación Comercial	Investigación de Mercado	Gestión de Relaciones con Clientes	Gestión Financiera y Administrativa	Liderazgo, Emprendimiento e Innovación
AÑO 4	Estrategia de Publicidad y Promoción	Vinculación con la Colectividad	Proyecto Integrador I	Plataformas Digitales Ventas	Gestión del Servicio al Cliente
	Analítica de Ventas	Comercio Electrónico	Estrategias de Captación y Fidelización de Clientes	Habilidades de Negociación	Proyecto Integrador II

Título a obtener: Licenciado/a en Gestión Comercial

Modalidad

- Nuestra modalidad 100% en línea incorpora las últimas novedades tecnológicas que permiten hacer del e-Learning un aprendizaje sencillo, cómodo, eficaz, dinámico y didáctico.



Innovadora plataforma en línea que permite la realización de ejercicios interactivos y discusión de casos totalmente prácticos para desarrollar las habilidades de gestión y de análisis.



Material audiovisual explicativo otorgado por los profesores en cada módulo que facilitan el aprendizaje y permiten afianzar mejor los conceptos.



Sesiones netamente en línea que cuentan con participaciones de speakers reconocidos que ayudan a resolver cualquier duda.



Sesiones en línea que permiten intercambiar dudas y experiencias en tiempo real con los compañeros y con el docente.



Modelo pedagógico basado en el desarrollo de competencias.

Habilidades blandas (Soft Skills) a desarrollar:



Resolución de problemas



Creatividad



Autonomía



Habilidades comunicativas



Proactividad
Resiliencia

Requisitos de admisión:

- Llenar formulario de admisión.
- Copia de cédula de identidad.
- Copia de título de Bachiller (opcional).
- Copia del certificado del registro de título de Bachiller (Documento que se obtiene en

la página del Ministerio de Educación
<http://servicios.educacion.gob.ec/titulacion25-web/faces/paginas/consulta-titulos-refrendados.xhtml>).

- Foto tamaño carnet.

Descripción



Duración
4 años



Tutorías sincrónicas

Una vez a la semana
lunes a viernes, horario nocturno
sábados en la mañana

Financiamiento

- Crédito directo con la UEES Online sin intereses.
- Pregunta por los beneficios en el área de admisiones

*** El valor de la inscripción no es reembolsable y tiene una vigencia de 1 año.**