



Postgrado
Online
Universidad
Espíritu Santo

MAESTRÍA EN GESTIÓN COMERCIAL Y RELACIONES CON LOS CLIENTES

MODALIDAD EN LÍNEA

RPC-SO-16-No.333-2020

Objetivo:

Formar profesionales con sólidos conocimientos de gestión comercial y dar al participante las herramientas y técnicas necesarias para desarrollar estrategias que permitan llegar al cliente para ofrecer los productos y servicios, logrando su satisfacción e incrementado la participación en el mercado de la organización.

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**.

Dirigido a:

La Maestría en Gestión Comercial y Relaciones con los Clientes 100% en línea está dirigida a profesionales de tercer nivel de grado con títulos de Ingenieros, licenciados; preferentemente afines al campo de administración, para los campos de educación, ciencias sociales, periodismo, información y derecho, tecnologías de la información y comunicación (TIC), ingeniería, industria y construcción, salud y bienestar (medicina) se solicita un año de experiencia profesional afín al programa.

Título a obtener: Magíster en Gestión Comercial y Relaciones con los Clientes

Perfil profesional:

El egresado de la maestría en Gestión Comercial y Relaciones con los Clientes en línea será un profesional con competencias para:

- Gestionar y liderar equipos de trabajo capaces de adaptarse al cambio.
- Realizar informes para la toma de decisiones relacionadas con precios y productos.
- Desarrollar planes de acción para crear y mantener relaciones con los clientes.
- Identificar las nuevas tendencias tecnológicas para facilitar las transacciones de la empresa, mejorando los procesos de compra del consumidor.
- Desarrollar estrategias eficientes de canales de distribución para productos y servicios.
- Evaluar estrategias para satisfacer a los clientes y ampliar el mercado.
- Analizar el entorno y reconocer oportunidades de negocios.
- Comprender la dinámica cambiante del cliente y sus preferencias.

Malla Curricular

Asignatura	Horas de contacto con el docente
Análisis Cuantitativo para la Gestión Empresarial	18
Business analytics	18
Gestión ágil de proyectos	18
Gestión de tiempo y habilidades interpersonales	18
Habilidades directivas y gestión de equipos	18
Modelación financiera para toma de decisiones	18
Construcción y desarrollo de relaciones con los clientes	12
Estrategias digitales	12
Gestión de canales de distribución	12
Gestión de las relaciones con los clientes	12
Negociación comercial y técnicas de ventas	12
Proyecto integrador de gestión comercial	12

Duración del Programa: 12 meses

Tutorías sincrónicas: sábados de 8:00 – 13:00

Requisitos de admisión:

- Cédula de Identidad.
- Formulario de admisión.
- Registro del Senescyt del título de tercer nivel de grado.

Financiamiento

- Crédito directo con la UEES Online sin intereses.
 - Descuento por pronto pago.
- * El valor de la inscripción no es reembolsable y tiene una vigencia de 1 año

Membresías internacionales



Información y reserva de cupo

<https://online.uees.edu.ec/postgrado/carreras-de-postgrado>

UEES CLINIC



Times Higher Education
ubica a las UEES en
Primer Lugar