

MALLA CURRICULAR CARRERA DE VENTAS ESTRATÉGICAS CON INTELIGENCIA ARTIFICIAL

1

Comunicación Asertiva HORAS CD:32 TH:96	Desarrollo del Pensamiento Crítico HORAS CD:32 TH:96	Fundamentos de Ventas HORAS CD:32 TH:112	Marketing Digital HORAS CD:32 TH:110	Tecnologías de CRM HORAS CD:32 TH:102	Neuromarketing HORAS CD:48 TH:116	Psicología del Consumidor HORAS CD:32 TH:118
--	---	---	---	--	--------------------------------------	---

2

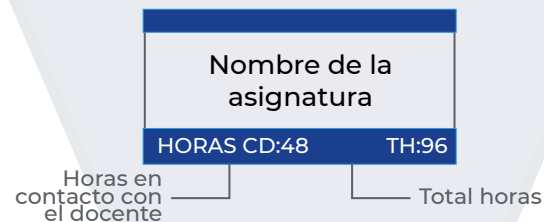
Tecnologías de la Información y Comunicación HORAS CD:32 TH:96	Fundamentos de Investigación HORAS CD:32 TH:96	Estrategias de E-commerce HORAS CD:32 TH:114	Inteligencia Artificial en Ventas HORAS CD:48 TH:120	Técnicas de Negociación HORAS CD:48 TH:124	Gestión de Equipos de Ventas HORAS CD:48 TH:130
---	---	---	---	---	--

3

Educación Financiera HORAS CD:32 TH:88	Ventas B2B y B2C HORAS CD:32 TH:90	Aplicaciones de Inteligencia Artificial y Redes Neuronales HORAS CD:48 TH:104	Big data en Ventas HORAS CD:32 TH:88	Comunicación efectiva en Ventas HORAS CD:32 TH:80	Desarrollo de Clientes y Fidelización HORAS CD:32 TH:96	Ventas Internacionales HORAS CD:32 TH:84
---	---------------------------------------	--	---	--	--	---

4

Gestión de Emprendimientos HORAS CD:32 TH:96	Ética en Ventas HORAS CD:32 TH:80	Gestión de Redes Sociales en Ventas HORAS CD:32 TH:80	Tecnologías Emergentes en Ventas HORAS CD:48 TH:96	Analytics en Ventas HORAS CD:32 TH:90	Legislación aplicada a Ventas HORAS CD:32 TH:88	Trabajo de Titulación HORAS CD:32 TH:100
---	--------------------------------------	--	---	--	--	---



UNIDAD BÁSICA
 UNIDAD PROFESIONAL
 UNIDAD DE TITULACIÓN