



UNIVERSIDAD
CAROLINA

Bachillerato Técnico en Ventas



Aprenderá a posicionar productos y servicios en el mercado mediante estrategias de venta innovadoras, aplicando habilidades clave en la administración del área comercial, la elaboración de estudios de mercado y la optimización de procesos de comercialización. Dominará técnicas efectivas de comunicación y persuasión para asesorar a clientes, impulsando la fidelización y el crecimiento empresarial. Su formación le permitirá adaptarse a las tendencias del marketing digital, el comercio electrónico y la experiencia del consumidor, utilizando herramientas tecnológicas para la gestión de ventas. Con un enfoque estratégico y orientado a resultados, estará preparado para integrarse a empresas de distintos sectores o emprender con una visión innovadora y competitiva en el mercado actual.

Plan de estudios

PRIMER SEMESTRE

- La Materia y sus Interacciones
- Ciencias Sociales I
- Cultura Digital I
- Pensamiento Matemático I
- Lengua y Comunicación I
- Inglés I
- Humanidades I
- Introducción al Desempeño Laboral
- Laboratorio de Investigación
- Formación Ampliada I A
- Formación Ampliada I B

SEGUNDO SEMESTRE

- Conservación de la Energía y sus Interacciones con la Materia
- Ciencias Sociales II
- Cultura Digital II
- Pensamiento Matemático II
- Lengua y Comunicación II
- Inglés II
- Humanidades II
- Administración del Área de Ventas
- Taller de Ciencias I
- Formación Ampliada II A
- Formación Ampliada II B

TERCER SEMESTRE

- Ecosistemas: Interacciones, Energía y Dinámica
- Pensamiento Matemático III
- Lengua y Comunicación III
- Inglés III
- Humanidades III
- Estudio de Mercado
- Taller de Ciencias II
- Formación Ampliada III A
- Formación Ampliada III B

CUARTO SEMESTRE

- Reacciones Químicas: Conservación de la Materia en la Formación de Nuevas Sustancias
- Conciencia Histórica I. Perspectivas del México Antiguo en los Contextos Globales
- Inglés IV
- Ciencias Sociales III
- Estrategias de Comunicación
- Taller de Cultura Digital
- Temas Selectos de Matemáticas I
- Pensamiento Literario
- Espacio y Sociedad
- Formación Ampliada IV A
- Formación Ampliada IV B

QUINTO SEMESTRE

- La Energía en los Procesos de la Vida Diaria
- Conciencia Histórica II. México Durante el Expansionismo Capitalista
- Comunicación y Sociedad I
- Taller de Pensamiento Variacional I
- Fundamentos de la Administración I
- Inglés V
- Asesoramiento al Cliente
- Formación Ampliada V A
- Formación Ampliada V B

SEXTO SEMESTRE

- Organismos: Estructuras y Procesos. Herencia y Evolución Biológica
- Conciencia Histórica III. La Realidad Actual en Perspectiva Histórica
- Temas Selectos de Matemáticas II
- Comunicación y Sociedad II
- Taller de Pensamiento Variacional II
- Fundamentos de la Administración II
- Inglés VI
- Posicionamiento el Producto y/o Servicio en el Mercado
- Formación Ampliada VI A
- Formación Ampliada VI B

JULIO 2025