



BENEFICIOS DE ESTUDIAR UN BACHILLERATO TECNOLÓGICO EN UNILA

Contamos con un Modelo Pedagógico basado en competencias.
Somos una Institución de Calidad, acreditada por FIMPES.

Tenemos recursos académicos y didácticos que facilitan el estudio y la comprensión de las materias del plan de estudios.

Inculcamos una actitud analítica y con alto sentido social, congruente con las necesidades personales y las del país.

Tenemos una experiencia educativa de 50 años.

Bachillerato Tecnológico en Ventas

LOS EXPERTOS NO NACEN,
LOS HACEMOS.

SÉ UNILA

Campus en CDMX

Sur (55) 9171 9670

Pedro Henríquez Ureña 173, Col. Los Reyes
Del. Coyoacán, México DF.

Roma (55) 3640 0870

Chihuahua 202,
Col. Roma, Del. Cuauhtémoc, México DF.

Campus en Morelos

Cuernavaca (777) 160 1020 al 49

Vicente Guerrero 1806, Col. Las Maravillas,
Cuernavaca, Morelos.

Cuautla (735) 352 4697

Carretera Federal México-Oaxaca 1060,
Col. Hermenegildo Galeana, Cuautla, Morelos.



UnilaEduMx
www.unila.edu.mx



UNILA
Universidad Latina

CAMPUS SUR • ROMA • CUERNAVACA • CUAUTLA

Pedro Henríquez Ureña 173, Los Reyes Coyoacán 04330 México, D.F.



BACHILLERATO TECNOLÓGICO EN VENTAS

Cuautla (SEP DGETI - 20041062)

Objetivo:

Proporcionar educación tecnológica de calidad que permita al alumno tener los conocimientos y desarrollar las habilidades y destrezas para desenvolverse profesionalmente en el ámbito de la comercialización, coordinando procesos de venta en empresas comerciales, industriales y de servicios.

Como aspirante a BACHILLERATO UNILA deberá:

- Asumir con responsabilidad el compromiso de ser un estudiante UNILA.
- Respetar la diversidad cultural, intelectual y de género.
- Tener actitud proactiva para generar cambios y proponer proyectos creativos e innovadores.
- Tender a la superación personal y al trabajo en equipo.

El egresado será competente para:

- Auxiliar en el proceso de administración del área de ventas.
- Elaborar estudios de mercado.
- Auxiliar en la comercialización aplicando estrategias de comunicación.
- Asesorar clientes.
- Posicionar el producto o servicio en el mercado.

PERFIL DEL EGRESADO

Requisitos de ingreso:

- Acta de Nacimiento (original y dos copias).
- Certificado de Secundaria (original y dos copias).
- Carta de Conducta (original).
- CURP (tres copias).
- 6 Fotografías tamaño infantil.
- Examen Médico (IMSS, ISSSTE o Cruz Roja (en original y dos copias).

Como egresado tendrá:

- Los conocimientos y las habilidades necesarias para desarrollarse con éxito en el campo laboral así como en el nivel educativo superior.
- Formación integral para actuar con seguridad en todos los aspectos relacionados con su desempeño laboral, estudiantil y personal.
- Valores formativos y universales que le permitirán actuar con responsabilidad y ética ante los retos que habrá de enfrentar.
- Capacidad para proponer y generar mejoras en beneficio de la sociedad y del país.

Campo laboral:

- Corporativos.
- Intermediación del comercio al por mayor.
- Servicios de investigación de mercado y encuestas de opinión pública.

Trámite de Titulación:

El estudiante del Bachillerato Tecnológico se titulará cubriendo los siguientes requisitos:

- 100% de créditos avalado por la revisión de estudios.
- Haber concluido el Servicio Social.
- Acreditado el 100% de las asignaturas con 8, 9 o 10 de calificación.
- No tener ningún adeudo con UNILA.

PLAN DE ESTUDIOS

Seis Semestres

INCORPORACIÓN:
Cuautla (SEP DGETI - 20041062)

PRIMER SEMESTRE

- Álgebra
- Inglés I
- Química I
- Lectura, Expresión Oral y Escrita I
- Tecnologías de la Información y la Comunicación
- Ciencia, Tecnología, Sociedad y Valores I

SEGUNDO SEMESTRE

- Geometría y Trigonometría
- Inglés II
- Química II
- Lectura, Expresión Oral y Escrita II
- Tecnologías en Ventas
- Mercadotecnia
- Dibujo

TERCER SEMESTRE

- Geometría Analítica
- Inglés III
- Biología
- Ciencia, Tecnología, Sociedad y Valores II
- Estrategia de Ventas
- Dibujo Publicitario
- Computación en la Publicidad

CUARTO SEMESTRE

- Cálculo
- Inglés IV
- Ecología
- Física I
- El Mercado y el Cliente
- Almacenes e Inventarios
- Desarrollo Organizacional
- Derecho

QUINTO SEMESTRE

- Probabilidad y Estadísticas
- Inglés V
- Física II
- Ciencia, Tecnología, Sociedad y Valores III
- La Publicidad
- Introducción a la Contabilidad
- Crédito y Cobranza

SEXTO SEMESTRE

- Matemáticas Aplicadas
- Emprendedor de Negocios
- Administración
- Economía
- Relaciones Públicas
- Registro e Inventarios
- Sistemas Publicitarios