

## Descripción de la carrera

El Técnico en Ventas está diseñada para formar profesionales en los fundamentos del proceso comercial, con énfasis en la identificación de necesidades del cliente, el diagnóstico de oportunidades y la construcción de relaciones de confianza. El programa combina teoría y práctica en técnicas de venta, comunicación efectiva, servicio al cliente y ética comercial.

### ¿A quién está dirigida?

A personas interesadas en diseñar e implementar estrategias de ventas que respondan a las necesidades de los clientes. El plan permite desarrollar habilidades de persuasión, negociación y comunicación efectiva durante el proceso de compra.

### Modalidad

Este plan de estudios se desarrollará bajo la modalidad virtual, de forma sincrónica, lo que implica que un profesor en vivo estará brindando apoyo al proceso de aprendizaje a los estudiantes en cada una de las lecciones.

### Metodología

En el **Colegio Universitario Boston** usamos Boston Virtual, una metodología en línea que crea un entorno ideal para aprender de forma práctica, dinámica y con acompañamiento docente constante. Nuestros planes de estudio están organizados por competencias y alineados con las necesidades del mercado laboral, para que lo que aprendas te sirva de verdad en el mundo profesional.



## ¿Qué es una competencia?

Nuestro plan de estudios está organizado por competencias combinando los conocimientos, habilidades, actitudes y valores que permiten al estudiante aplicar lo aprendido en contextos reales, resolviendo problemas de manera práctica, autónoma y efectiva. En el **Colegio Universitario Boston** el desarrollo de competencias se realiza por medio de áreas de formación, organizando los cursos y agrupando los aprendizajes en categorías coherentes.



## Equiparación con el Marco Nacional de Cualificaciones (MNC)

Este plan de estudios está equiparado con los estándares del Marco Nacional de Cualificaciones, esta institución vino a regular la Educación Técnica en Costa Rica organizando y clasificando tanto las competencias como los conocimientos que adquieren las personas en los distintos niveles educativos y de formación técnica. Con esta equiparación se garantiza la calidad y pertinencia de la carrera, alineándola con las necesidades del mercado laboral , facilitando el reconocimiento de títulos y habilidades tanto a nivel nacional como internacional.



## Perfil de salida

Al finalizar este programa, estarás preparado para:

- ✓ Gestionar bases de datos y dar seguimiento a oportunidades de venta
- ✓ Atender clientes con enfoque en calidad, solución y servicio
- ✓ Elaborar cotizaciones, propuestas y presentaciones comerciales
- ✓ Calificar prospectos y apoyar en la generación de oportunidades
- ✓ Recopilar información clave del mercado y la competencia



## Oportunidades laborales

Al completar este técnico, podrás desempeñarte en roles como:

- ✓ Ejecutivo de Ventas
- ✓ Representante de Ventas
- ✓ Promotor de Ventas
- ✓ Telemarketer
- ✓ Vendedor de Campo



## Requisitos de ingreso

- ✓ Documento de identificación oficial vigente
- ✓ Título de Bachillerato de Educación Diversificada



## Requisitos para obtener el título

- ✓ Aprobar el Plan de Estudios
- ✓ Solicitar y cancelar el título respectivo ante el Departamento de Registro
- ✓ Estar al día con las obligaciones financieras con la institución





## ¿Por qué elegir Colegio Universitario Boston?



Trayectoria de 70 años en educación para el trabajo



Institución reconocida por el Ministerio de Educación Pública



Líderes en educación técnica



Técnicos alineados al Marco Nacional de Cualificaciones (MNC)



Clases 100% virtuales en vivo



Campus virtual disponible 24/7



Oferta académica virtual autorizada



Financiamiento disponible sin intereses



Carreras en modalidad virtual



Reconocimiento académico internacional



## Plan de estudios

### BLOQUE I

CÓDIGO	MATERIA	REQUISITO
EM-1018	Servicio al Cliente	-
EM-1248	Estrategias Actuales de Investigación	-

### BLOQUE II

CÓDIGO	MATERIA	REQUISITO
EM-1007	Estadística Descriptiva	-
ID-1195	English Around Me	-

### BLOQUE III

CÓDIGO	MATERIA	REQUISITO
EM-1005	Introducción al Mercadeo	EM-1018; EM-1007
EM-1257	Gerencia de Ventas	EM-1007; EM-1018