

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
TÉCNICO EN GESTIÓN DE VENTAS
CICLO 01-2027 AL CICLO 02-2028
MODALIDAD NO PRESENCIAL

I		II		III		IV	
1	VTDR008	6	VMER008	11	VEAV008	16	VPEM008
	Técnicas de Retail		Merchandising		Estadística Aplicada a las Ventas		Planeación Estratégica del Marketing
4	B	4	B	4	3	4	15
2	VFDM008	7	VECO008	12	VCCO008	17	VPYP008
	Fundamentos de Marketing		Estudio del Consumidor		Comunicación Corporativa		Publicidad y Promoción
4	B	4	B	4	B	4	B
3	VFDV008	8	VTVN008	13	VACV008	18	VGEM008
	Filosofía de las Ventas		Técnicas de Venta y Negociación		Administración y Control de las Ventas		Gerencia de Marcas
4	B	4	B	4	3	4	B
4	VGDP108	9	VLVD008	14	VCDC008	19	VPRC008
	Gestión de Personal I		Logística y Distribución		Contabilidad de Costos		Presupuesto y Retorno Comercial
4	B	4	B	4	B	4	14
5	VTDR100	10	VDPE100	15	VSIG008	20	VETI100
	Técnicas de Redacción		Desarrollo Personal		Sistemas de Información Gerencial		Ética
ce		ce				ce	
4	B	4	B	4	B	4	40 UV
20		20		20		20	

P
R
O
C
E
S
O

D
E

G
R
A
D
U
A
C
I
Ó
N

Número correlativo →	1	VETI100	← Código de la asignatura
		Ética	← Nombre de la asignatura
Ciclo Extraordinario →	ce		
Unidades Valorativas →	4	40 UV	← Prerrequisito (B = Bachillerato)

80

TOTAL DE UNIDADES VALORATIVAS DE LA CARRERA