

UNIVERSIDAD
BOLIVARIANA
DEL ECUADOR

UBE



**La Universidad
para todos**



Maestría en Gestión de Ventas

RPC-SO-12-No.175-2025

**Duración: 1 año
(2 períodos académicos)**

Modalidad: Online

DESCRIPCIÓN DE LA **MAESTRÍA**

En respuesta a los desafíos empresariales actuales, una buena gestión de ventas permite a la empresa adaptarse a un mercado en constante cambio, ajustando su enfoque y productos para satisfacer las necesidades y tendencias emergentes. Es por esto que la Universidad Bolivariana del Ecuador presenta su propuesta de maestría en Gestión de Ventas, basada en los principios fundamentales del marketing y las ventas como una herramienta estratégica para atender a las necesidades contemporáneas a nivel internacional, regional y nacional.





OBJETIVO

Formar profesionales con competencias estratégicas en la Gestión de Ventas, dotándolos de conocimientos, técnicas y herramientas esenciales para la elaboración de estrategias comerciales efectivas: proporcionando sólidas habilidades de gestión que les permitirán identificar, aprovechar y desarrollar oportunidades en el ámbito empresarial para afrontar los desafíos presentes en los diferentes escenarios, así como el fomento de la innovación y el emprendimiento, con el propósito de abordar de manera ética, efectiva y relevante las necesidades a nivel local, regional, nacional e internacional.

PERFIL DE

INGRESO

- Poseer título de tercer nivel de grado, debidamente registrado por el órgano rector de la política pública de educación superior y cumplir con el proceso de admisión establecido en el programa al que postula.
- En el caso de que el título de tercer nivel de grado sea obtenido en el exterior, el estudiante para inscribirse en el programa deberá presentarlo a la IES debidamente apostillado o legalizado por vía consular.
- Ser profesional con título de tercer nivel de grado preferiblemente en el campo específico de Educación Comercial y Administración.

Profesionales graduados de otros campos del conocimiento que acrediten experiencia en el campo del Marketing y Publicidad como mínimo de un año.

*Revisa el detalle de profesionales o carreras afines a la maestría que podrán aplicar:

*CAMPO AMPLIO DE ADMINISTRACIÓN Y DERECHO

CAMPO ESPECÍFICO - EDUCACIÓN COMERCIAL Y ADMINISTRACIÓN

CAMPO DETALLADO - MARKETING Y PUBLICIDAD

CARRERA

- Marketing
- Marketing Digital
- Marketing e Inteligencia de Mercados
- Publicidad
- Marketing y Transmedia

TÍTULO

- Licenciado/a en Marketing
- Licenciado/a en Marketing Digital
- Licenciado/a en Marketing e Inteligencia de Mercados
- Licenciado/a en Publicidad
- Licenciado/a en Marketing y Transmedia

PERFIL DE EGRESO

- Desarrollar una comprensión profunda de los principios fundamentales de la gestión de ventas y aplicar técnicas efectivas en la planificación y ejecución de estrategias de ventas.
- Adquirir habilidades para gestionar plataformas de comercio electrónico y desarrollar estrategias efectivas para la venta en línea y la optimización de la experiencia del cliente.
- Gestionar relaciones duraderas con los clientes, priorizando su satisfacción.
- Utilizar técnicas de marketing para comprender el comportamiento del consumidor en entornos digitales e integrar estrategias de ventas personalizadas.
- Desarrollar habilidades de liderazgo basadas en los principios de programación neurolingüística para mejorar la comunicación y la persuasión de los equipos de ventas.
- Explorar y adoptar tecnologías emergentes en la gestión de ventas para desarrollar soluciones innovadoras y optimizar procesos de ventas.
- Aplicar técnicas de análisis de datos para identificar patrones, tendencias y oportunidades de negocio.
- Desarrollar habilidades avanzadas en gestión de clientes, ventas consultivas y cierre de negocios.
- Planificar y diseñar estrategias personalizadas para diferentes segmentos de mercado.
- Integrar de manera ética todos los conocimientos adquiridos en la maestría para abordar y resolver problemas en escenarios empresariales complejos.
- Aplicar la investigación para identificar, diagnosticar y proponer soluciones efectivas a problemáticas profesionales y científicas en el ámbito de la administración.

PÉNSUM ACADÉMICO

ASIGNATURAS

TIEMPO DE DURACIÓN

PERÍODO 1

- Fundamentos de la Gestión de Ventas
- Gestión de Clientes
- Marketing Integral
- E-commerce y Mercados Digitales
- Inteligencia de Negocios
- Taller de titulación I

96 Horas

96 Horas

96 Horas

144 Horas

96 Horas

192 Horas

720 Horas

PERÍODO 2

- Liderazgo y Programación Neurolingüística
- Dirección de Ventas
- Fijación de Precios y Control en la Gestión de Ventas
- Gestión Estratégica Comercial
- Investigación de Mercados
- Taller de titulación II

96 Horas

96 Horas

96 Horas

144 Horas

96 Horas

192 Horas

720 Horas

TOTAL

1440 Horas (1 año)

PERFIL DE DOCENTES



PHD. MARIA CLAUDIA RIVERA LOVEGROVE



Docente Investigadora acreditada por la Senescyt. Doctora en Marketing y Máster en Marketing e Investigación de Mercados por la Universitat de Valencia, España. con especialidad en comunicación.

Ha publicado diversos artículos indexados en base de datos nacionales e internacionales. Cuenta con experiencia en docencia de pregrado y posgrado e investigación en Ecuador y Estados Unidos. Actualmente se desempeña como docente de la Facultad de Negocios de Empire State University en Estados Unidos.



MSc. GERMAN JAZMANY ZAMBRANO VERDESOTO



Máster Universitario en Dirección Comercial y Marketing, Magíster en Educación Superior, y Licenciado con Especialización en Mercadotecnia y Publicidad. Actualmente cursa el Doctorado en Marketing en la

Universidad de Valencia, España. Cuenta con experiencia como docente y director de proyectos en instituciones de educación superior, tanto en programas de pregrado como de posgrado. Actualmente se desempeña como docente en la Universidad Bolivariana del Ecuador.



MSc. SANDY LISBETH HORMAZA VILLAFUERTE



Profesional con una sólida formación académica y una destacada trayectoria en educación superior y marketing. Graduada en Empresas Turísticas por la Universidad de Murcia (España),

cuenta con una Maestría en Marketing y Comunicación por la Universidad Católica San Antonio de Murcia (España) y es egresada de la Maestría en Ciencias Sociales con mención en Investigación para el Desarrollo Social por la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí. Actualmente, cursa un Doctorado en Pedagogía en Educación Superior en el Centro de Estudios para la Calidad Educativa y la Investigación Científica (México). Su labor se centra en el marketing, la administración turística y la pedagogía, con diversas publicaciones en estas áreas.



MSc. MARÍA BELÉN DELGADO ALVARADO



Máster Universitario en Tecnología Educativa y Competencias Digitales, Licenciada en Ciencias de la Comunicación con mención en Publicidad y Mercadotecnia. Con una consolidada trayectoria en el

ámbito educativo y liderazgo actualmente se desempeña como Vicerrectora del colegio "4 de Noviembre" en Manta, Ecuador. Su experiencia profesional abarca la docencia en educación superior, con énfasis en el desarrollo de estrategias pedagógicas innovadoras y la integración de tecnología en el aprendizaje dentro de los campos de la educación, la publicidad y comunicación.



MSc. DOLORES KATHERINE ALCIVAR ZAMBRANO



Magíster en Turismo con Mención en Gestión de Turismo Sostenible. Con una consolidada trayectoria profesional en la formación docente en la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí en la Carrera Tecnológica de Comunicación en el 2022 y 2023 Gerente de Ventas del Hotel Oro

Verde Manta hasta abril del 2025. Actualmente es Gerente del Hotel Oro Verde Portoviejo Sus principales fortalezas profesionales se encuentran en el área de alimentos y bebidas, ventas y marketing. Cuenta con numerosas publicaciones.



MSc. REMIGIO GONZALO PISCO SÁNCHEZ



Máster en Periodismo con especialización en Gerencia estratégica de la comunicación organizacional Director del proyecto de investigación

"Signos visuales contemporáneos de identidad urbana de Manta y construcción de la marca ciudad". Miembro de la Red Iberoamericana de Investigadores en Comunicación, Política y Sociedad (RIICOPS). Varias ponencias y publicaciones científicas en temas de semiótica, comunicación e identidad cultural. Docente en programas de cuarto nivel en temas de Narrativas digitales y Community Manager. Coordinador Académico de la Maestría en Comunicación mención comunicación digital de la ULEAM.

REQUISITOS DE ADMISIÓN

- Título académico de tercer nivel reconocido por la SENESCYT.
- Solicitud de ingreso dirigida a la Dirección de postgrado de la UBE de acuerdo a las normas establecidas.
- Hoja de vida profesional.
- Entrevista con el coordinador académico del programa.
- Copia de la cédula de ciudadanía / pasaporte a color.
- Copia de certificado de votación a color actualizado.
- 1 foto tamaño pasaporte actualizada.
- Título de Bachiller o Certificado en línea MINEDUC.
- Declaración de Veracidad de Documentos.

INVERSIÓN

Valor de inversión para público en general

	Valor Normal	Valor Promocional
MATRÍCULA	\$300	\$150
Inversión del programa	\$3.000	\$2.500
Mensualidades (12 cuotas)	\$375	\$208.33
INVERSIÓN TOTAL DEL PROGRAMA (Matrícula + inversión neta del programa)	\$3.300	\$2.650

DURACIÓN
ESTIMADA

2 períodos académicos

Cantidad de horas totales:

1440

Cantidad de semanas por período académico:

40 semanas

Cantidad de materias:

12

Cantidad de horas dedicadas al componente de titulación:

384



CONTACTOS

CAMPUS DURÁN

- ☎ Telf: 1800-UBE-ECU | 0989758382 | 0984034329 | 0984490567
- ✉ admisiones@ube.edu.ec / info@ube.edu.ec
- 📍 km 5 1/2 Vía Durán - Yaguachi
- 🌐 www.ube.edu.ec

OFICINA QUITO

- 📍 Matriz: Av. 6 de Diciembre y Portete, edificio San Fermín oficina #1.
- ☎ PBX: (02) 4754851 | 0967788810 | 0963022300

OFICINA RIOBAMBA

- 📍 10 de Agosto entre Larrea y Colón, edificio Altamirano, segundo piso, oficina #15.
- ☎ Telf: 0962808062 | 0995080036

OFICINA ESMERALDAS

- 📍 Av. Olmedo entre Espejo y Juan montalvo, 1er piso.
- ☎ Telf: 0998839692 | 0963022300

OFICINA SANTO DOMINGO

- 📍 Av. Quito y Cocaniguas, sector 5 esquinas.
- ☎ Telf: 0983382344 | 0983713918

OFICINA EL COCA

- 📍 Av. Quito y Chimborazo, edificio Azriel Shropping, 1er piso.
- ☎ Telf: 0962597832 | 0998870365

OFICINA TENA

- 📍 Calle Chontayaku y Fausto Castello, esquina.
- ☎ Telf: 0999866627 | 0999893265

OFICINA BABAHOYO

- 📍 Mejía entre 10 de Agosto y 5 de Junio.
- ☎ Telf: 0995091794 | 0999898148

OFICINA PORTOVIEJO

- 📍 Av. Manabí y V. Tr 2, Colegio de Ingenieros de Manabí local #5 (junto a la Coordinación Zonal 4 MIES).
- ☎ Telf: 0999703192 | 0962912446

OFICINA LATACUNGA

- 📍 Av. Aníazonas 5200 y Av. 5 de Junio, 3er piso, Vía La Maná, Pujilí.
- ☎ Telf: 0987618119 | 0984550193

OFICINA CUENCA

- 📍 Mariscal Sucre entre presidente Borrero y Hermano Miguel, edificio Bolívar, 2do piso, oficina #206A.
- ☎ Telf: 0992949704 | 0998891192

OFICINA IBARRA

- 📍 Antonio José de Sucre y Colón, frente al Colegio La Salle.
- ☎ Telf: 0962827572 | 0962530725

OFICINA SANTA ELENA

- 📍 Paseo Comercial "Brisas del Mar", Av. 9 de octubre - Centro de La Libertad.
- ☎ Telf: 0983465952 | 0983738726

OFICINA QUEVEDO

- 📍 Calle 7ma entre Av. 7 de octubre y Bolívar, Edificio Cámara de Comercio, primera planta alta.
- ☎ Telf: 0962827572 | 0962530725

CUENTAS BANCARIAS

● ● ● UBE Universidad Bolivariana del Ecuador

CUENTA CORRIENTE

RUC **0993341169001**

Banco Pacífico Cta. Cte. **8123004**

A nombre de: **Universidad Bolivariana del Ecuador**

CUENTA DE AHORROS

RUC **0993341169001**

Banco Pichincha Cte. Aho. **2207874881**

A nombre de: **Universidad Bolivariana del Ecuador**