



**MAESTRÍA EN DIRECCIÓN
COMERCIAL Y VENTAS**
con Mención en Gestión de
Relación con los Clientes

RCP-SO-39-No.607-2025



POSGRADO
UCSG

NUESTRO PROGRAMA

Objetivo general

Desarrollar profesionales altamente capacitados en el diseño, implementación y gestión de habilidades comerciales innovadoras que fomenten relaciones sólidas con los clientes, optimizando recursos y utilizando herramientas avanzadas de análisis de información, comercio electrónico e inteligencia comercial para potenciar el trabajo organizacional en un entorno competitivo y dinámico.

Objetivo Específicos

Desarrollar competencias prácticas y técnicas avanzadas en negociación, persuasión y liderazgo comercial, esenciales para lograr objetivos de ventas en diferentes contextos comerciales.

Implementar el uso de herramientas de analítica de datos BI, inteligencia artificial y tecnologías emergentes, para la toma de decisiones basadas en información estratégica y orientadas a resultados comerciales.

Aplicar metodologías avanzadas de CRM (Customer Relationship Management) y estrategias para fidelizar a los clientes, maximizando el valor del ciclo de vida del cliente en diferentes mercados.

Modalidad: Híbrida

Título a obtener

Magíster en Dirección Comercial y Ventas con mención en Gestión de Relación con los clientes.

Incluye:



Mensaje del Director



Futuros Líderes de la Dirección Comercial y Ventas,

Es un verdadero agrado presentarles la **Maestría en Dirección Comercial y Ventas con mención en Gestión de Relación con los Clientes** de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil. Este programa ha sido diseñado especialmente para profesionales, que buscan ir más allá del conocimiento convencional y convertirse en directivos capaces de transformar mercados, negocios y la manera en que se relacionan con sus clientes.

Durante su formación, no solo adquirirán herramientas avanzadas en dirección comercial y ventas, sino que también desarrollarán competencias para crear experiencias notables para los clientes, liderar equipos de alto rendimiento y tomar decisiones estratégicas con visión global. Sus docentes a través de cada módulo, proyecto e interacción, los acompañarán y guiarán para potenciar su crecimiento profesional y personal, conectándolos con los desafíos reales del mundo empresarial y proporcionándoles herramientas prácticas para liderar y generar impacto en sus organizaciones.

Este es el momento para pensar en grande, comprometerse con la excelencia y aprovechar cada oportunidad que ofrece este programa. El éxito que alcancen será el reflejo del impacto positivo que podrán generar en sus organizaciones y en la sociedad.

Cordialmente,

Ing. Gabriel Navarrete Anchundia, Mgs.

Perfil de Ingreso / Egreso

Perfil de Ingreso

Pueden postular a la Maestría en Dirección Comercial y Ventas con mención en Gestión de Relación con los Clientes los profesionales que tengan un título de tercer nivel en áreas como administración, marketing, comercio, negocios, ventas o afines a educación comercial.

Si el título fue obtenido en el extranjero, deberá estar apostillado o legalizado por la vía consular.

Además, quienes tengan un título en otra área también pueden postular al programa, siempre que demuestren al menos un año de experiencia profesional relacionada con la administración o gestión comercial.

Perfil de Egreso

El egresado de la Maestría en Dirección Comercial y Ventas será capaz de destacarse por las siguientes competencias:

- Lidera procesos comerciales y de dirección estratégica, orientando a las organizaciones hacia la innovación, la sostenibilidad y la generación de valor competitivo.
- Desarrollar competencias avanzadas en dirección de equipos de ventas.
- Aplicar herramientas de inteligencia de negocios, analítica de datos, inteligencia artificial y gestión financiera.
- Diseñar, implementar y optimizar sistemas estratégicos de gestión de relaciones con los clientes (CRM).
- Integrar soluciones de inteligencia comercial con herramientas de IA y analítica predictiva
- Desarrollar estrategias avanzadas de gestión de clientes y comercio electrónico (Inbound Marketing).
- Liderar procesos de simulación e innovación de negocios con visión estratégica y pertinente al entorno nacional e internacional.

Malla Curricular



MAESTRÍA EN DIRECCIÓN COMERCIAL Y VENTAS

con Mención en Gestión de
Relación con los Clientes

1

Dirección comercial y marketing

6

Analítica de datos BI e Inteligencia Artificial

Habilidades comerciales y técnicas de venta

2

Finanzas para toma de decisiones comerciales

7

3

Dirección de equipos y fuerza de ventas

8

Comercio electrónico: Inbound Marketing

Estrategias de comunicación comercial integral

4

Simulación e Innovación de negocios

9

5

Gestión de relaciones con los clientes (CRM)

10

Proyecto de titulación

DURACIÓN: 12 MESES

Proceso de admisión

- Entrevista con el director del programa
- Entrega de documentos requeridos para el ingreso

Financiamiento

Postula y accede a descuentos especiales

Formas de financiamiento

- Crédito educativo.
- Crédito directo: 14 pagos mensuales.
- Tarjeta de crédito diferido.



Crédito Directo



**Tarjeta de
Crédito**



**Descuentos
Especiales**

Información de contacto

Teléfonos

PBX: (04) 380 4600

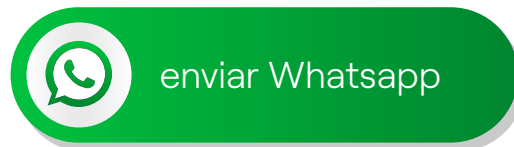
09-94871458

Dirección

Av. Carlos Julio Arosemena, Km 1½, Edificio de Posgrado, piso 7

Correo Maestría

Maestría: maestria.comercialyventas@cu.ucsg.edu.ec



Haz click Aquí





**MAESTRÍA EN DIRECCIÓN
COMERCIAL Y VENTAS**

con Mención en Gestión de
Relación con los Clientes