



GESTIÓN COMERCIAL

RPC-SO-09-No.140-2026

 **100% Online** 
 Reconocida por Senescyt



Estudia cuando
quieras



Campus
virtual



Consulta la
duración de
tu carrera



OBJETIVO DE LA CARRERA

Formar profesionales en Gestión Comercial capaces de planificar, administrar y liderar procesos operativos, financieros y de negociación para la comercialización e internacionalización de bienes y servicios, con visión innovadora, emprendedora y sostenible, que promuevan la toma de decisiones estratégicas y el desarrollo competitivo de las organizaciones.

PERFIL DE EGRESO

- ◆ Ejecuta procesos de análisis e interpretación de información en diversos contextos, promoviendo la valoración de datos para emitir juicios fundamentados, manteniendo un enfoque reflexivo y respetuoso hacia diferentes posturas con el propósito de aportar soluciones efectivas a problemas complejos.
- ◆ Dirige eficazmente equipos de trabajo, asumiendo compromisos que contribuyen a la mejora y desarrollo de una organización, promoviendo el liderazgo colaborativo para fortalecer la cohesión y el logro de objetivos comunes, con actitud ética y responsable en la toma de decisiones conjuntas para la resolución de conflictos.
- ◆ Genera ideas originales en contextos diversos, promoviendo la asociación de conceptos y la identificación de relaciones entre factores para abordar desafíos de manera innovadora, manteniendo una actitud abierta y flexible al cambio con un enfoque crítico en la implementación de soluciones originales y creativas.
- ◆ Desarrolla una secuencia lógica y estructurada de procesos de investigación de manera autónoma y creativa, para la generación de nuevo conocimiento y aplicación y fortalecimiento del conocimiento existente, recopilando y analizando datos de manera clara y coherente, manteniendo un enfoque crítico y ético en todas las etapas del proceso investigativo.
- ◆ Prioriza la relación con el cliente a lo largo de su ciclo de vida, aplicando modelos de comportamiento del consumidor, sistemas de CRM y experiencia del cliente e Inteligencia emocional, para generar fidelización, incrementar el valor de vida del cliente y lograr el crecimiento sostenible con una visión ética y de servicio.
- ◆ Genera estrategias comerciales y planes de marketing estratégico que articulen objetivos de venta, canales de distribución, branding y posicionamiento, incluyendo investigación de mercados y la dirección comercial para fortalecer la competitividad organizacional.
- ◆ Desarrolla procesos de negociación que faciliten acuerdos efectivos, gestión de objeciones y optimización de resultados comerciales, demostrando asertividad, pensamiento estratégico, confianza y ética profesional para alcanzar las metas presupuestarias y establecer relaciones comerciales de largo plazo.
- ◆ Aplica herramientas digitales, comercio electrónico y plataformas tecnológicas en la gestión comercial, de acuerdo con las tendencias emergentes para ampliar el alcance de la marca, mejorar la experiencia del cliente y generar oportunidades de crecimiento con creatividad y adaptabilidad.



MALLA CURRICULAR / MODALIDAD ONLINE



Simbología	Unidad de Organización Curricular
 	Básica
 	Profesional
 	Unidad de Integración Curricular

PRE-REQUISITO

REQUISITOS de postulación

- 1 Registro del título de Bachiller descargado en PDF de la plataforma del Ministerio de Educación o su equivalente.
- 2 Copia a color de la cédula de ciudadanía o pasaporte en el caso de estudiantes extranjeros en formato PDF.
- 3 Foto digital actualizada tamaño carnet en formato JPG.

PROCESO en línea

Inscríbete en nuestras Maestrías a través del nuevo proceso de admisión en línea, el cual podrás realizar desde cualquier dispositivo.

- 1 **Formulario de inscripción y carga de Documentos**
- 2 **Pago de matrícula y 1era cuota**





EXPLORA • LIDERA • TRANSFORMA



La Universidad
Online 

www.online.ecotec.edu.ec

 098 057 9380 •  PBX: (04) 515 0400 •  online@ecotec.edu.ec