

## REGISTRO DE ASPIRANTES

Podrán realizar el pre-registro en línea, mediante el ingreso a la página institucional [utvtol.edu.mx/](http://utvtol.edu.mx/)

### Paso 1:

Ingresar la siguiente página: [sfpya.edomexico.gob.mx/recaudacion/](http://sfpya.edomexico.gob.mx/recaudacion/) Seleccionar el ícono de Organismos Auxiliares/debajo de Organismo Auxiliar e introducir el nombre de la Universidad Tecnológica del Valle de Toluca.

### Paso 2:

Llenar los campos (\*), tales como: matrícula (capturar del 1 al 9) CURP, dirección, RFC, apellidos y nombre e imprimir el FUP.

### Paso 3:

Acudir con el formato a cualquier institución de las señaladas en la parte inferior del FUP y pagar el importe correspondiente.

### Costo:

Correspondiente a la cuota vigente del Formato Universal de Pago.

### Documentación (en original y copia simple tamaño carta)

- Acta de nacimiento certificada.
- Certificado de Nivel Medio Superior. En caso de no contar con él, presentar constancia de estudios con sello de la institución, en original con promedio general y con corte del último período que cursan.

- Clave única del registro de Población (CURP), impresa directa del sistema en Línea.

- Dos fotografías tamaño infantil (blanco y negro o a color).

- Comprobante de pago por concepto de preinscripción, para ello se deberá requisitar e imprimir el Formato Universal de Pago (FUP). Colocar recibo de pago en la parte inferior del formato (FUP) de manera horizontal y así realizar la copia.

Posteriormente, acudir a la ventanilla de **Servicios Educativos de la UTVT**, en un horario de **lunes a viernes de 9:00 a 18:00 horas y sábado de 9:00 a 13:00 hrs.** presentar la documentación antes descrita (sin tachaduras, grapas, enmendaduras y sin enmarcar), para verificar datos.



CE: 205/C/016/19

# Educación pública de calidad



# OFERTA EDUCATIVA

## MODELO EDUCATIVO

### SISTEMA ESCOLARIZADO

Tiempo	Carrera	Obtienes
2 años	Técnico Superior Universitario en <b>Desarrollo de Negocios Área Ventas</b> del 1º al 6º cuatrimestre	Dédula y título profesional de TSU en Desarrollo de Negocios Área Ventas
1 año, 8 meses	Ingeniería en <b>Negocios y Gestión Empresarial</b> del 7º al 11º cuatrimestre	Cédula y título profesional de Ing. en Negocios y Gestión Empresarial
Total 3 años, 8 meses		Total Dos cédulas y dos títulos profesionales

### MODELO DESPRESURIZADO

Tiempo	Carrera	Obtienes
3 años despresurizado	Técnico Superior Universitario en <b>Desarrollo de Negocios Área Ventas</b> del 1º al 9º cuatrimestre	Cédula y título profesional de TSU en Desarrollo de Negocios Área Ventas
Los grupos se abrirán si se inscribe un mínimo de 25 alumnos.		
y podrás continuar la ingeniería en Negocios y Gestión Empresarial		

# PLAN DE ESTUDIOS ESCOLARIZADO

- 1º Cuatrimestre**  
 -Matemáticas  
 -Administración  
 -Informática I  
 -Mercadotecnia  
 -Economía  
 -Inglés I  
 -Expresión Oral y Escrita I  
 -Formación Sociocultural I

- 2º Cuatrimestre**  
 -Estadística  
 -Contabilidad  
 -Informática II  
 -Planeación Estratégica  
 -Sistema de Investigación de Mercados I  
 -Ventas  
 -Inglés II  
 -Formación Sociocultural II

- 3º Cuatrimestre**  
 -Calidad  
 -Gestión de Proyectos  
 -Legislación Comercial  
 -Sistema de Investigación de Mercados II  
 -Integradora I  
 -Administración de la Fuerza de Ventas  
 -Inglés III  
 -Formación Sociocultural III

- 4º Cuatrimestre**  
 -Servicio al Cliente  
 -Técnicas de Venta  
 -Proceso de la Venta  
 -Operación de Almacenes  
 -Rutas de Venta  
 -Logística de Distribución  
 -Inglés IV  
 -Formación Sociocultural IV

- 5º Cuatrimestre**  
 -Control Monetario  
 -Merchandising  
 -Vehículos de Transporte Terrestre  
 -Merceología  
 -Servicio Posventa  
 -Integradora II  
 -Inglés V  
 -Expresión Oral y Escrita II

**6º-Cuatrimestre**

Estadía profesional de tiempo completo en una empresa. EN ESTE CUATRIMESTRE SE CONCLUYE LA CARRERA DE TÉCNICO SUPERIOR UNIVERSITARIO EN DESARROLLO DE NEGOCIOS, ÁREA VENTAS.

- 7º Cuatrimestre**  
 -Estadística para Negocios  
 -Economía para los Negocios  
 -Gestión de Compras  
 -Derecho Corporativo  
 -Inglés VI  
 -Administración del Tiempo

- 8º Cuatrimestre**  
 -Administración Financiera  
 -Estrategia para Nuevos Negocios  
 -Dirección de Capital Humano I  
 -Competitividad  
 -Inglés VII  
 -Planeación y Organización del Trabajo

- 9º Cuatrimestre**  
 -Técnicas para la Innovación  
 -Sistema de Control Administrativo  
 -Estrategias Corporativas de Ventas  
 -Integradora I  
 -Inglés VIII  
 -Dirección de Equipos de Alto Rendimiento  
 -Presupuestos

- 10º Cuatrimestre**  
 -Ingeniería Financiera  
 -Desarrollo Empresarial  
 -Dirección de Capital Humano II  
 -Reingeniería Organizacional  
 -Integradora II  
 -Inglés IX

**11º Cuatrimestre**

Estadía profesional de tiempo completo en una empresa EN ESTE CUATRIMESTRE SE CONCLUYE LA CARRERA DE INGENIERÍA EN NEGOCIOS Y GESTIÓN EMPRESARIAL.

## Perfil de egreso por competencias profesionales del T.SU.

- Administrar el proceso de comercialización de productos y servicios a partir del diagnóstico de mercado, estrategias de venta y herramientas administrativas, con la finalidad de satisfacer las necesidades del cliente, para contribuir a la competitividad y posicionamiento nacional e internacional de la organización.
- Comercializar productos mediante las estrategias de venta y posventa, procedimientos de manejo, cuidado, conservación y distribución de mercancías para contribuir al logro de los objetivos financieros de la empresa, el desarrollo del cliente y la satisfacción del consumidor.

## Ocupaciones profesionales

**El T.S.U. en Desarrollo de Negocios Área Ventas podrá desempeñarse como:**

- Ejecutivo de ventas
- Coordinador de Investigación de mercados
- Jefe de almacén
- Coordinador de mercadotecnia
- Ejecutivo de servicio a clientes
- Coordinador de la fuerza de ventas
- Supervisor de área de ventas
- Emprendedor
- Coordinador de logística

## Perfil de egreso por competencias profesionales del ingeniero

**El Ingeniero en Negocios y Gestión Empresarial es competente para:**

- Evaluar unidades estratégicas de negocios en mercados nacionales e internacionales, haciendo uso de modelos apegados a la legislación vigente y considerando las tendencias del entorno globalizado para contribuir a la consolidación y rentabilidad de las organizaciones.

## Ocupaciones profesionales

- Director comercial
- Gerente de publicidad y promotor
- Analista de mercado
- Coordinador de marca
- Analista de precios
- Gerente de mercadotecnia
- Asesor en desarrollo de negocios
- Gerente a nivel administrativo
- Desarrollo e innovación de nuevos productos
- Coordinador de finanzas comerciales

## Principales empresas e instituciones en donde se realizan estadías profesionales

- Arabela
- Agencias Automotrices
- Hoteles
- Industrial Miro
- Crow
- Bosch
- Gala TV
- Gestamp
- Bayer
- Fundación Televisa
- Coca-Cola FEMSA
- Burndy Products México
- TV Azteca Edo. de México
- FCA México
- Hitachi
- Momatt
- Cremería Americana
- Tiendas Garcés
- Interjet
- Avante
- Raloy
- Vitro
- Adient
- Kenworth

## Talleres y laboratorios

- Producción audiovisual
- Diseño Gráfico
- Serigrafía
- Idiomas
- Informática para negocios

