

TECNICATURA EN GESTION CONTABLE E IMPOSITIVA		TECNICATURA EN DIRECCION DE EQUIPOS DE VENTAS	
<p>Plan de estudio:</p> <p>1er. AÑO Primer Semestre MATEMÁTICA PRINCIPIOS BÁSICOS DE ECONOMÍA APLICADA PRINCIPIOS DE ADMINISTRACIÓN TEORÍA Y TÉCNICA CONTABLE Segundo Semestre ANÁLISIS FINANCIERO LEGISLACIÓN Y TÉCNICA IMPOSITIVA SISTEMAS DE INFORMACIÓN PARA LAS ORGANIZACIONES SISTEMAS INFORMÁTICOS</p>	<p>2do. AÑO Tercer Semestre INTRODUCTORIA: DERECHO LABORAL MARCO LEGAL ORGANIZACIONAL PRINCIPIOS DE ÉTICA Y DEONTOLOGÍA PROFESIONAL SEMINARIO DE PRÁCTICA CONTABLE Cuarto Semestre FORMACIÓN Y DESARROLLO PARA EMPRENDEDORES INFORMÁTICA APLICADA INGLÉS TÉCNICO SEMINARIO DE PRÁCTICA IMPOSITIVA</p>	<p>Plan de estudio:</p> <p>1er. AÑO Primer Semestre ESTRATEGIA COMPETITIVA INTRODUCCION AL MARKETING NEGOCIACIÓN PRINCIPIOS DE ADMINISTRACIÓN Segundo Semestre ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR GESTIÓN DE SERVICIOS AL CLIENTE GESTIÓN DE VENTAS I: PRINCIPIOS DE VENTAS INTRODUCCION A COSTOS</p>	<p>2do. AÑO Tercer Semestre CONTABILIDAD ELEMENTOS DE MARKETING GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS HERRAMIENTAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Cuarto Semestre CONTROL DE GESTIÓN GESTIÓN DE VENTAS II: GESTIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS LIDERAZGO Y CONDUCCIÓN DE EQUIPOS PRESUPUESTO</p>
<ul style="list-style-type: none"> • El egresado está capacitado para: Registrar operaciones en los libros contables de un ente. • Participar en la preparación de la exposición de la información contable de cualquier tipo de organización. • Participar en la planeación, organización, dirección y control de las funciones administrativas de una compañía. • Asesorar a contribuyentes sobre aspectos formales de la actuación que deben tener frente a los organismos fiscales. • Facturar operaciones y participar en la confección de documentos comerciales. • Realizar cálculos financieros sobre intereses y descuentos. • Colaborar en la confección de presupuestos y evaluar su ejecución. • Participar en la liquidación de los impuestos: IVA, Monotributo, Ingresos Brutos y Comercio e Industria. 		<p>El egresado es un profesional con conocimientos específicos sobre la gestión de relaciones con los clientes y con los equipos de trabajo que conforman los equipos de ventas de una empresa.</p> <p>Cuenta principalmente con capacidades para planificar, organizar, dirigir, supervisar y controlar equipos de ventas.</p> <p>El título de Técnico en Dirección de Equipos de Ventas que dicta la Universidad Siglo 21 se orienta a la puesta en práctica de las herramientas y técnicas de trabajo en equipo: liderazgo, negociación, manejo de grupos, contabilidad y finanzas, recursos humanos, calidad, marketing y logística. Para desempeñar las tareas a su cargo, cuenta con una base de conocimientos teóricos de soporte que le permiten discernir qué herramienta utilizar en cada caso, su utilidad y su importancia.</p>	