



FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

1. Datos

Materia: GERENCIA DE VENTAS
Código: FAD0050
Paralelo: F
Periodo : Marzo-2020 a Agosto-2020
Profesor: ALVAREZ VALENCIA JUAN FRANCISCO
Correo electrónico: falvarezv@uazuay.edu.ec
Prerrequisitos:

Código: FAD0047 Materia: MARKETING ESTRATÉGICO

Nivel: 8

Distribución de horas.

Docencia	Práctico	Autónomo: 0		Total horas	Créditos
		Sistemas de tutorías	Autónomo		
64				64	4

2. Descripción y objetivos de la materia

Esta materia le aporta al Ingeniero Comercial los fundamentos para estructurar una área tan importante como es la de Servicio y Atención a los clientes al por mayor y menor, quienes son la razón fundamental de un negocio. Esta materia contribuye en gran medida a la formación del futuro profesional.

Se presenta el tema de la Gerencia de Ventas, como un resumen general de las obligaciones y las responsabilidades de los responsables de ventas, en el contenido de la materia también se señalan las tendencias actuales de la administración de la fuerza de ventas, se presentan los aspectos fundamentales del entorno externo e interno de las ventas, se repasan las decisiones básicas necesarias para formular el plan de ventas, se presenta un resumen general de las determinantes del desempeño de las ventas y el diseño de los programas de capacitación.

Al impartirse esta materia al final de la carrera, el estudiante aplicará sus conocimientos estratégicos aprendidos en los ciclos anteriores, por lo que cuenta con las bases necesarias para iniciarse como futuro empresario-emprendedor.

3. Contenidos

1	Gerencia Comercial
1.1	Introducción a la administración comercial (2 horas)
1.2	La Tecnología en el Comercio (2 horas)
1.3	El liderazgo en el proceso comercial (2 horas)
1.4	Las Comercialización y la globalización (2 horas)
2	Administración Comercial
2.1	El proceso comercial (4 horas)
2.2	Formulación, aplicación y evaluación (4 horas)
2.3	El ambiente externo en la organización comercial (4 horas)
2.4	El ambiente interno en la organización comercial (4 horas)
3	La Estrategia Comercial
3.1	El potencial del mercado (3 horas)
3.2	Pronóstico y cuota de Ventas (3 horas)

3.3	La Fuerza de Ventas (3 horas)
3.4	Análisis de los resultados para la toma de decisiones (3 horas)
4	Organización del Área Comercial
4.1	Características técnicas de un vendedor (4 horas)
4.2	Características personales de un vendedor (4 horas)
4.3	Requisitos del puesto para Fuerza de Ventas (4 horas)
4.4	Reclutamiento y selección de la Fuerza de Ventas (4 horas)
5	Capacitación del Área Comercial
5.1	Objetivos, técnicas y evaluación (4 horas)
5.2	Programa de Capacitación para el Área Comercial (4 horas)
5.3	Ejecución del plan de capacitación (4 horas)

4. Sistema de Evaluación

Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

Resultado de aprendizaje de la materia

ah. Realizar Gerencia de Mercado, Ventas, Producto, Proveedores y Canales de Distribución.

-Generar valor en los productos o servicios

Evidencias

-Evaluación escrita
-Informes
-Prácticas de campo (externas)
-Trabajos prácticos - productos

av. Diseñar programas de ventas

-¿ Fijar los objetivos comerciales en concordancia al Plan Estratégico y de Marketing, desarrollar un Plan de ventas que presente la estructura más adecuada para lograrlos, gestionar y administrar los recursos y aplicar los controles necesarios para evitar distorsiones.

-Evaluación escrita
-Informes
-Prácticas de campo (externas)
-Trabajos prácticos - productos

Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Evaluación escrita	ap1	Administración Comercial, Gerencia Comercial	APORTE	10	Semana: 6 (06/05/20 al 11/05/20)
Trabajos prácticos - productos	ap 2	Administración Comercial, La Estrategia Comercial	APORTE	5	Semana: 8 (20/05/20 al 25/05/20)
Evaluación escrita	ap 3	Capacitación del Área Comercial, Organización del Área Comercial	APORTE	5	Semana: 10 (03/06/20 al 08/06/20)
Evaluación escrita	ap1	La Estrategia Comercial, Organización del Área Comercial	APORTE	5	Semana: 10 (03/06/20 al 08/06/20)
Trabajos prácticos - productos	ap3	Capacitación del Área Comercial, Organización del Área Comercial	APORTE	5	Semana: 14 (01/07/20 al 06/07/20)
Evaluación escrita	ex	Administración Comercial, Capacitación del Área Comercial, Gerencia Comercial, La Estrategia Comercial, Organización del Área Comercial	EXAMEN	20	Semana: 17-18 (21-07-2020 al 03-08-2020)
Evaluación escrita	sup	Administración Comercial, Capacitación del Área Comercial, Gerencia Comercial, La Estrategia Comercial, Organización del Área Comercial	SUPLETORIO	20	Semana: 20 (al)

Metodología

La clases serán teórico- práctico en donde el estudiante mediante el análisis de casos y lecturas programadas demostrará su trabajo autónomo apoyado de las clases presenciales y cátedra del docente.

Criterios de Evaluación

En todos los trabajos escritos (ensayos, proyectos, presentaciones en Power Point, etc.) se evaluará la ortografía, la redacción, la coherencia, el contenido y la ausencia de copia textual. Trabajos entregados con una clase de retraso tendrán un valor del 50% de su nota nominal;

pasada esa fecha, los trabajos extemporáneos no serán aceptados.

En el trabajo final, se presentará el plan por escrito y la exposición oral del mismo, los cuales se evaluarán la secuencia lógica de los temas incluidos, la pertinencia del contenido y la construcción adecuada de la información por tema, el buen uso de las normas de redacción científica y de los requerimientos de publicación.

En la exposición oral se evaluará el cumplimiento de las normas de un buen expositor, la fluidez en la exposición y el manejo adecuado de la audiencia. En la presentación en Power Point se evaluará el buen uso de las normas de preparación de las diapositivas y lo indicado en el párrafo anterior.

5. Referencias

Bibliografía base

Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
STANTON WILLIAM J., BUSKIRK RICHARD H., SPIRO ROSANN L.,	McGraw Hill	VENTAS: CONCEPTOS, PLANIFICACIÓN Y ESTRATEGIAS	2001	9586007030
Barton A. Weitz ; Stephen B Castleberry	MacGraw Hill	Ventas construyendo sociedades	2004	
Manuel Artal Castells	Escuela superior de Gestión Comercial y Marketin Fecha de publicación: 2001	Dirección de ventas : organización del departamento de ventas y gestión de vendedores	2001	

Web

Software

Bibliografía de apoyo

Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
Klaric, Jurgen	BiiA Internacional Publishing	Véndale a la mente no a la gente	2014	9786124685859
Johnston, Mark W. & Mashall, Grez W.	McGraw-Hill	Administración de ventas	2009	9789701072820
Lugo, José de	Editorial Talleres Gráficos ErS	Memorias de un Visitador Médico	1969	B004HO1M3O

Web

Autor	Título	Url
Varios Autores	Venmas	www.venmas.com
Virgilio Torres Morales	Administración en ventas	https://ebookcentral.proquest.com/lib/uaswaysp/detail.action?dclid=3227906&query=ventas
Ricardo H. Ontalba	Clase Ejecutiva	Clase Ejecutiva

Software

Docente

Director/Junta

Fecha aprobación: **27/02/2020**

Estado: **Aprobado**