



FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

1. Datos generales

Materia: GERENCIA DE VENTAS

Código: AEM0017

Paralelo:

Periodo : Septiembre-2022 a Febrero-2023

Profesor: RIOS PONCE MARCO ANTONIO

Correo electrónico mrios@uazuay.edu.ec

Prerrequisitos:

Código: FAM0009 Materia: MARKETING

Docencia	Práctico	Autónomo: 72		Total horas
		Sistemas de tutorías	Autónomo	
48	0	16	56	120

2. Descripción y objetivos de la materia

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.

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 y 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.

Esta materia le aporta al profesional en Marketing 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.

3. Contenidos

1	Introducción a la Comercialización
1.01	Introducción a la administración comercial (3 horas)
1.02	La Tecnología en el Comercio (3 horas)
1.03	El liderazgo en el proceso comercial (3 horas)
1.04	Las Comercialización y la globalización (2 horas)
2	Administración Comercial
2.01	El proceso comercial (2 horas)
2.02	Formulación, aplicación y evaluación (2 horas)
2.03	El ambiente externo en la organización comercial (2 horas)
2.04	El ambiente interno en la organización comercial (2 horas)
3	La Estrategia Comercial
3.01	El potencial del mercado (3 horas)
3.02	Pronóstico y cuota de Ventas (3 horas)
3.03	La Fuerza de Ventas (3 horas)
3.04	Análisis de los resultados para la toma de decisiones (3 horas)
4	Organización del Área Comercial
4.01	Características técnicas de un vendedor (2 horas)
4.02	Características personales de un vendedor (3 horas)
4.03	Requisitos del puesto para Fuerza de Ventas (3 horas)
4.04	Reclutamiento y selección de la Fuerza de Ventas (3 horas)

5	Capacitación del Área Comercial
5.01	Objetivos, técnicas y evaluación (3 horas)
5.02	Programa de Capacitación para el Área Comercial (3 horas)

4. Sistema de Evaluación

Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

Resultado de aprendizaje de la materia	Evidencias
u. Asesora y aporta a la toma de decisiones empresariales.	
-Diseña programas de ventas, Diseña canales de distribución acorde al mercado de la organización y Crea planes de atención y servicio al cliente	-Evaluación escrita -Informes

Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Evaluación escrita	individual		APORTE	7	Semana: 5 (17/10/22 al 22/10/22)
Informes	Grupal		APORTE	3	Semana: 5 (17/10/22 al 22/10/22)
Informes	grupal		APORTE	3	Semana: 10 (21/11/22 al 26/11/22)
Evaluación escrita	individual		APORTE	7	Semana: 10 (21/11/22 al 26/11/22)
Informes	Grupal		APORTE	10	Semana: 15 (al)
Evaluación escrita	individual		EXAMEN	20	Semana: 19-20 (22-01-2023 al 28-01-2023)
Informes	individual		SUPLETORIO	20	Semana: 20 (al)

Metodología

Criterios de Evaluación

5. Referencias

Bibliografía base

Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
Torres Morales, Virgilio	Grupo Editorial Patria, S.A. de C.V.	Administración de Ventas	2014	978-607-438-858-9
Johnston, Mark W. & Mashall, Grez W.	McGraw-Hill	Administración de Ventas	2009	978-970-10-7282-0

Web

Software

Bibliografía de apoyo

Libros

Web

Autor	Título	URL
Torres, David	Ética en las ventas: qué es, principios y ejemplos	https://blog.hubspot.es/sales/etica-ventas
Ontalba, Ricardo H.	Clase Ejecutiva	www.venmas.com

Software

Autor	Título	URL	Versión
Venmas	Plan De Ventas	www.venmas.com	2

Docente

Director/Junta

Fecha aprobación: **15/09/2022**

Estado: **Aprobado**