UNIVERSIDAD DEL AZUAY

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
ESCUELA DE MARKETING

1. Datos

Materia: GERENCIA DE VENTAS
Código: MTC0018
Paralelo: A
Periodo : Marzo-2021 a Julio-2021
Profesor: RIOS PONCE MARCO ANTONIO
Correo electrónico: mrios@uazuay.edu.ec

Nivel: 6

Distribución de horas.

Docencia	Práctico	Autónomo: 96		Total horas
		Sistemas de tutorías	Autónomo	
64	0	32	64	160

Prerrequisitos:

Código: MTC0001 Materia: MARKETING ESTRATÉGICO

2. Descripción y objetivos de la materia

Como dijo un gran empresario: "En la empresa no pasa nada hasta que alguien vende nuestro producto"; en esta frase se traduce la importancia del proceso de ventas en una organización, ya que por grande o pequeña que sea, con estructura y fuerza de ventas o no, necesita generar ingresos reflejados en el dinero entregado por sus clientes a cambio de bienes o servicios.
Gran parte de lo aprendido por el estudiante a lo largo de su carrera debería traducirse en adecuadas competencias para estructurar y manejar el proceso de venta con sus diferentes características, desde el entendimiento de la sicología del buen vendedor hasta la forma de mantenerlo adecuadamente motivado y remunerado para que sume su mayor esfuerzo en la consecución de los objetivos de la empresa.
Gerencia de Ventas es una materia que analiza las diferentes fases de planificación de ventas, como asignación de presupuestos y cuotas de ventas, con la finalidad que los ejecutivos en formación comprendan qué es una Estrategia de Ventas, cómo se estructura y cómo se traduce en un Plan Concreto de Ventas.

3. Objetivos de Desarrollo Sostenible

4. Contenidos

1.	**Sumario I: Principios y Estrategias de la Venta Personal**
1.1.	La Venta en el Siglo XXI (1 horas)
1.2.	Características del Vendedor (1 horas)
1.3.	Pasos de la Venta (2 horas)
1.4.	Tipología del Cliente (2 horas)
1.5.	Técnicas Modernas de Negociación y Ventas (2 horas)
2.	**Sumario II: La Administración de un Equipo de Ventas (3 semanas)**
2.1.	La gerencia de ventas en la empresa moderna (2 horas)
2.2.	Actividades de la gerencia de ventas (2 horas)

2.3.	El gerente de ventas del futuro (2 horas)
2.4.	Características y requisitos mínimos (2 horas)
2.5.	Administración Estratégica de un Equipo de Ventas (2 horas)
3.	**Sumario III: Organización de Equipos de Ventas**
3.1.	Organización de un equipo de ventas (2 horas)
3.2.	Elaboración del Perfil y Captación de Vendedores (2 horas)
3.3.	Selección de Solicitantes (2 horas)
3.4.	Contratación y Socialización de Nuevos Vendedores (2 horas)
3.5.	Desarrollo y Ejecución de un Programa de Formación de Vendedores (2 horas)
4.	**Sumario IV: Dirección de Operaciones de un Equipo de Ventas (3,5 semanas)**
4.1.	Motivación de un Equipo de Ventas (4 horas)
4.2.	Compensación del Equipo de Ventas (4 horas)
4.3.	Gastos y Trasporte del Equipo de Ventas (4 horas)
4.4.	Liderazgo y Supervisión de un equipo de ventas (4 horas)
4.5.	Moral del Equipo de Ventas (4 horas)
5.	**Sumario V: La Planificación de las Ventas**
5.1.	Naturaleza de la administración de ventas (4 horas)
5.2.	Tareas de la administración de ventas (4 horas)
5.3.	Cuotas de ventas (4 horas)
5.4.	Territorio de ventas (4 horas)

5. Sistema de Evaluación

Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

Resultado de aprendizaje de la materia	Evidencias
CCO. Maneja adecuadamente la gestión integral del cliente y entiende el comportamiento del consumidor.	
-Crea planes de atención y servicio al cliente	-Evaluación oral -Proyectos -Resolución de ejercicios, casos y otros
-Diseña canales de distribución acorde al mercado de la organización	-Evaluación oral -Proyectos -Resolución de ejercicios, casos y otros
-Diseña programas de ventas	-Evaluación oral -Proyectos -Resolución de ejercicios, casos y otros

Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Resolución de ejercicios, casos y otros	INDIVIDUAL	Sumario I: Principios y Estrategias de la Venta Personal, Sumario II: La Administración de un Equipo de Ventas (3 semanas)	APORTE DESEMPEÑO	5	Semana: 8 (03/05/21 al 08/05/21)
Proyectos	INDIVIDUAL	Sumario V: La Planificación de las Ventas , Sumario I: Principios y Estrategias de la Venta Personal, Sumario II: La Administración de un Equipo de Ventas (3 semanas), Sumario III: Organización de Equipos de Ventas, Sumario IV: Dirección de Operaciones de un Equipo de Ventas (3,5 semanas)	APORTE DESEMPEÑO	5	Semana: 15 (21/06/21 al 26/06/21)
Evaluación oral	INDIVIDUAL	Sumario V: La Planificación de las Ventas , Sumario I: Principios y Estrategias de la Venta Personal, Sumario II: La Administración de un Equipo	EXAMEN FINAL ASINCRÓNICO	10	Semana: 17-18 (05-07-2021 al 18-07-2021)

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
		de Ventas (3 semanas), Sumario III: Organización de Equipos de Ventas, Sumario IV: Dirección de Operaciones de un Equipo de Ventas (3,5 semanas)			
Proyectos	GRUPAL E INDIVIDUAL	Sumario V: La Planificación de las Ventas , Sumario I: Principios y Estrategias de la Venta Personal, Sumario II: La Administración de un Equipo de Ventas (3 semanas), Sumario III: Organización de Equipos de Ventas, Sumario IV: Dirección de Operaciones de un Equipo de Ventas (3,5 semanas)	EXAMEN FINAL SINCRÓNICO	10	Semana: 17-18 (05-07-2021 al 18-07-2021)
Evaluación oral	INDIVIDUAL	Sumario V: La Planificación de las Ventas , Sumario I: Principios y Estrategias de la Venta Personal, Sumario II: La Administración de un Equipo de Ventas (3 semanas), Sumario III: Organización de Equipos de Ventas, Sumario IV: Dirección de Operaciones de un Equipo de Ventas (3,5 semanas)	SUPLETORIO ASINCRÓNICO	10	Semana: 17-18 (05-07-2021 al 18-07-2021)
Proyectos	GRUPAL E INDIVIDUAL	Sumario V: La Planificación de las Ventas , Sumario I: Principios y Estrategias de la Venta Personal, Sumario II: La Administración de un Equipo de Ventas (3 semanas), Sumario III: Organización de Equipos de Ventas, Sumario IV: Dirección de Operaciones de un Equipo de Ventas (3,5 semanas)	SUPLETORIO SINCRÓNICO	10	Semana: 17-18 (05-07-2021 al 18-07-2021)

Metodología

Criterios de Evaluación

6. Referencias

Bibliografía base

Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
Salvio Martínez, Fernando	Editorial Trillas	Manual del Administrador de Ventas	2009	978-607-17-0071-1
STANTON WILLIAM J., BUSKIRK RICHARD H., SPIRO ROSANN L.,	McGraw Hill	VENTAS: CONCEPTOS, PLANIFICACIÓN Y ESTRATEGIAS	2001	9586007030

Web

Autor	Título	Url
Jorge Eliecer Prieto	Gerencia de Ventas	http://site.ebrary.com/lib/uasuaysp/reader.action?docID=10584356

Software

Bibliografía de apoyo

Libros

Web

Software

Docente

Director/Junta

Fecha aprobación: 08/03/2021

Estado: Aprobado