



FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

1. Datos generales

Materia: GERENCIA DE VENTAS
Código: FAD0050
Paralelo: A
Periodo : Septiembre-2020 a Febrero-2021
Profesor: AMPUERO VELASQUEZ FRANCISCO XAVIER
Correo electrónico: fampuero@uazuay.edu.ec

Nivel: 8

Distribución de horas.

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

Prerrequisitos:

Código: FAD0047 Materia: MARKETING ESTRATÉGICO

2. Descripción y objetivos de la materia

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 los determinantes del desempeño de las ventas y el diseño de los programas de capacitación.

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.

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. Objetivos de Desarrollo Sostenible

4. Contenidos

1.1	Introducción a la administración comercial
1.2	La Tecnología en el Comercio
1.3	El liderazgo en el proceso comercial
1.4	Las Comercialización y la globalización
2.1	El proceso comercial
2.2	Formulación, aplicación y evaluación
2.3	El ambiente externo en la organización comercial
2.4	El ambiente interno en la organización comercial
3.1	El potencial del mercado
3.2	Pronóstico y cuota de Ventas
3.3	La Fuerza de Ventas

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

5. Sistema de Evaluación

Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

Resultado de aprendizaje de la materia

Evidencias

ag. Planificar y gestionar Estrategias e Indicadores de Desempeño.

-Crear estrategias comerciales

-Evaluación oral
-Foros, debates, chats y otros
-Proyectos
-Resolución de ejercicios, casos y otros
-Trabajos prácticos - productos

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

-Generar valor en los productos o servicios

-Evaluación oral
-Foros, debates, chats y otros
-Proyectos
-Resolución de ejercicios, casos y otros
-Trabajos prácticos - productos

ar. Estimular la capacidad de análisis y resolución de problemas.

-Determinar número de vendedores

-Evaluación oral
-Foros, debates, chats y otros
-Proyectos
-Resolución de ejercicios, casos y otros
-Trabajos prácticos - productos

bg. Aplicar los modelos y técnicas de ventas más relevantes.

-Crear procesos de ventas

-Evaluación oral
-Foros, debates, chats y otros
-Proyectos
-Resolución de ejercicios, casos y otros
-Trabajos prácticos - productos

Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
	Conceptos Gerencia de Ventas dentro del Currículo y Silabo Académico		APORTE DESEMPEÑO	1.67	Semana: 2 (28-SEP-20 al 03-OCT-20)
	Casos de Gerencia de Ventas y Administración Comercial		APORTE DESEMPEÑO	1.67	Semana: 4 (12-OCT-20 al 17-OCT-20)
Trabajos prácticos - productos	Requisitos del Puesto para Gerente Comercial	Gerencia Comercial	APORTE DESEMPEÑO	1.67	Semana: 8 (09-NOV-20 al 14-NOV-20)
Foros, debates, chats y otros	Características Técnicas y Personales de Un Vendedor	La Estrategia Comercial	APORTE DESEMPEÑO	1.67	Semana: 10 (23-NOV-20 al 28-NOV-20)
Proyectos	Características Técnicas y Personales de Un Vendedor	Administración Comercial, Capacitación del Área Comercial, Gerencia Comercial, La Estrategia Comercial, Organización del Área Comercial	APORTE DESEMPEÑO	1.65	Semana: 10 (23-NOV-20 al 28-NOV-20)
Resolución de ejercicios, casos y otros	Características Técnicas y Personales de Un Vendedor	Administración Comercial	APORTE DESEMPEÑO	1.67	Semana: 10 (23-NOV-20 al 28-NOV-20)
Resolución de ejercicios, casos y otros	APORTE CUMPLIMIENTO	Organización del Área Comercial	APORTE CUMPLIMIENTO	10	Semana: 13 (14-DIC-20 al 19-DIC-20)
Trabajos prácticos - productos	APORTE ASISTENCIA	Capacitación del Área Comercial	APORTE ASISTENCIA	10	Semana: 13 (14-DIC-20 al 19-DIC-20)
Proyectos	Elaboración del Plan de Ventas de una empresa real	Administración Comercial, Capacitación del Área Comercial, Gerencia Comercial, La Estrategia Comercial, Organización del Área Comercial	EXAMEN FINAL ASINCRÓNICO	10	Semana: 19-20 (25-01-2021 al 30-01-2021)
Evaluación oral	Presentación del Plan de Ventas de una Empresa Real	Administración Comercial, Capacitación del Área Comercial, Gerencia Comercial, La Estrategia Comercial, Organización del Área Comercial	EXAMEN FINAL SINCRÓNICO	10	Semana: 19-20 (25-01-2021 al 30-01-2021)
Evaluación oral	Elaboración del Plan de Ventas de una empresa real	Administración Comercial, Capacitación del Área Comercial, Gerencia Comercial, La Estrategia Comercial, Organización del Área Comercial	SUPLETORIO ASINCRÓNICO	10	Semana: 19-20 (25-01-2021 al 30-01-2021)
	Presentación del Plan de Ventas de una Empresa Real		SUPLETORIO SINCRÓNICO	10	Semana: 19-20 (25-01-2021 al 30-01-2021)
	Elaboración del Plan de Ventas de una empresa real		REMEDIAL ASINCRÓNICO	10	Semana: 19-20 (25-01-2021 al 30-01-2021)
	Presentación del Plan de Ventas de una Empresa Real		REMEDIAL SINCRÓNICO	10	Semana: 19-20 (25-01-2021 al 30-01-2021)

Metodología

Criterios de evaluación

6. Referencias

Bibliografía base

Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
STANTON WILLIAM J., BUSKIRK RICHARD H., SPIRO ROSANN L., Barton A. Weitz ; Stephen B Castleberry	McGraw Hill MacGraW Hill	VENTAS: CONCEPTOS, PLANIFICACIÓN Y ESTRATEGIAS Ventas construyendo sociedades	2001 2004	9586007030
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

Autor	Título	Url	Versión
Venmas	Plan De Ventas	www.venmas.com	II

Revista

Bibliografía de apoyo

Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
Klaric, Jurgén	BiiA Internacional Publishing	Véndale a la Mente, No a la Gente	2014	978-6124684609
Johnston, Mark W. & Mashall, Grez W.	McGraw-Hill	Administración de Ventas	2009	978-970-10-7282-0
Lugo, José de	Editorial Talleres Gráficos ErS	Memorias de un Visitador Médico	1969	B004HO1M3O

Web

Autor	Título	Url
Ontalba, Ricardo H.	Clase Ejecutiva	www.venmas.com
Jorge Eliecer Prieto	Gerencia de Ventas	http://site.ebrary.com/lib/uasuaysp/reader.action?docID=10584356
Varios Autores	Venmas	www.venmas.com
Virgilio Torres Morales	Administración en ventas	https://ebookcentral.proquest.com/lib/uasuaysp/detail.action?docID=3227906&query=ventas

Software

Revista

Docente

Director/Junta

Fecha aprobación: **17/09/2020**

Estado: **Aprobado**