UNIVERSIDAD DEL AZUAY

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

1. Datos generales

Materia: GERENCIA DE VENTAS
Código: FAD0050
Paralelo: A
Periodo : Marzo-2021 a Julio-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 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 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
Trabajos prácticos - productos	Conceptos Gerencia Comercial dentro del Currículo y Silabo Académico	Gerencia Comercial	APORTE DESEMPEÑO	2	Semana: 2 (22-MAR-21 al 27-MAR-21)
Foros, debates, chats y otros	Debate sobre la Dinámica de Supervivencia en el Desierto	Gerencia Comercial	APORTE DESEMPEÑO	2	Semana: 4 (05-ABR-21 al 10-ABR-21)
Resolución de ejercicios, casos y otros	Funciones, Estilos de Liderazgo y Organizaciones de Ventas. Caso LAVIASA	Administración Comercial	APORTE DESEMPEÑO	2	Semana: 6 (19-ABR-21 al 24-ABR-21)
Resolución de ejercicios, casos y otros	Estrategia y Crecimiento Comercial	La Estrategia Comercial	APORTE DESEMPEÑO	2	Semana: 8 (03-MAY-21 al 08-MAY-21)
Foros, debates, chats y otros	Elección de un Gerente Comercial para la Organización del Área	Organización del Área Comercial	APORTE DESEMPEÑO	2	Semana: 10 (17-MAY-21 al 21-MAY-21)
	APORTE CUMPLIMIENTO		APORTE CUMPLIMIENTO	10	Semana: 15 (21-JUN-21 al 26-JUN-21)
	APORTE ASISTENCIA		APORTE ASISTENCIA	10	Semana: 15 (21-JUN-21 al 26-JUN-21)
Proyectos	Elaboración del Plan de Ventas de una empresa local real	Capacitación del Área Comercial	EXAMEN FINAL ASINCRÓNICO	10	Semana: 19-20 (19-07-2021 al 25-07-2021)
Evaluación oral	Presentación del Plan de Ventas de una Empresa Local Real	Capacitación del Área Comercial	EXAMEN FINAL SINCRÓNICO	10	Semana: 19-20 (19-07-2021 al 25-07-2021)
Proyectos	Elaboración del Plan de Ventas de una empresa local real	Capacitación del Área Comercial	SUPLETORIO ASINCRÓNICO	10	Semana: 19-20 (19-07-2021 al 25-07-2021)
Evaluación oral	Presentación del Plan de Ventas de una Empresa Local Real	Capacitación del Área Comercial	SUPLETORIO SINCRÓNICO	10	Semana: 19-20 (19-07-2021 al 25-07-2021)

Metodología

Criterios de evaluación

6. 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

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

Revista

Bibliografía de apoyo

Libros

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

Web

Autor	Título	Url
Pedro Lopez	Gerencia de ventas	https://blog.hubspot.es/sales/gerente-de-ventas
Julio Prado	Marketing y Ventas	https://www.marketinginteli.com/documentos-marketing/gerencia-de-ventas/
Ontalba, Ricardo H.	Clase Ejecutiva	www.venmas.com
Jorge Eliecer Prieto	Gerencia de Ventas	http://site.ebrary.com/lib/uasuaysp/reader.action?docID=10584356
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: 11/03/2021

Estado: Aprobado