



FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

1. Datos generales

Materia: GERENCIA DE VENTAS
Código: AEM0017
Paralelo: F
Periodo: Septiembre-2021 a Febrero-2022
Profesor: AMPUERO VELASQUEZ FRANCISCO XAVIER
Correo electrónico: fampuero@uazuay.edu.ec

Nivel: 7

Distribución de horas.

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

Prerrequisitos:

Código: FAM0009 Materia: MARKETING

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 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.

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. Objetivos de Desarrollo Sostenible

4. Contenidos

1.01	Introducción a la administración comercial
1.02	La Tecnología en el Comercio
1.03	El liderazgo en el proceso comercial
1.04	Las Comercialización y la globalización
2.01	El proceso comercial
2.02	Formulación, aplicación y evaluación
2.03	El ambiente externo en la organización comercial
2.04	El ambiente interno en la organización comercial
3.01	El potencial del mercado
3.02	Pronóstico y cuota de Ventas
3.03	La Fuerza de Ventas

3.04	Análisis de los resultados para la toma de decisiones
4.01	Características técnicas de un vendedor
4.02	Características personales de un vendedor
4.03	Requisitos del puesto para Fuerza de Ventas
4.04	Reclutamiento y selección de la Fuerza de Ventas
5.01	Objetivos, técnicas y evaluación
5.02	Programa de Capacitación para el Área Comercial

5. Sistema de Evaluación

Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

Resultado de aprendizaje de la materia

u. Asesora y aporta a la toma de decisiones empresariales.

Evidencias

-Diseña programas de ventas, Diseña canales de distribución acorde al mercado de la organización y Crea planes de atención y servicio al cliente

-Evaluación oral
-Foros, debates, chats y otros
-Informes
-Proyectos
-Reactivos
-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	Introducción a la Comercialización	APORTE	3	Semana: 2 (27-SEP-21 al 02-OCT-21)
Foros, debates, chats y otros	Debate sobre la Dinámica de Supervivencia en el Desierto	Introducción a la Comercialización	APORTE	3	Semana: 4 (11-OCT-21 al 16-OCT-21)
Reactivos	Pruebas con herramientas tecnológicas.	Introducción a la Comercialización	APORTE	4	Semana: 6 (25-OCT-21 al 30-OCT-21)
Resolución de ejercicios, casos y otros	Funciones, Estilos de Liderazgo y Organizaciones de Ventas. Caso LAVIASA.	Administración Comercial	APORTE	3	Semana: 8 (08-NOV-21 al 13-NOV-21)
Resolución de ejercicios, casos y otros	Estrategia y Crecimiento Comercial. Caso JUVASA.	Administración Comercial	APORTE	3	Semana: 10 (22-NOV-21 al 27-NOV-21)
Reactivos	Pruebas con herramientas tecnológicas.	Administración Comercial	APORTE	4	Semana: 12 (06-DIC-21 al 11-DIC-21)
Foros, debates, chats y otros	Elección de un Gerente Comercial para la Organización del Área	La Estrategia Comercial	APORTE	3	Semana: 14 (20-DIC-21 al 23-DIC-21)
Evaluación oral	Exposición Temas Plan de Ventas.	La Estrategia Comercial	APORTE	4	Semana: 16 (03-ENE-22 al 08-ENE-22)
Proyectos	Comercialización de un evento académico.	La Estrategia Comercial	APORTE	3	Semana: 16 (03-ENE-22 al 08-ENE-22)
Evaluación oral	Presentación del Plan de Ventas de una Empresa Local Real	Capacitación del Área Comercial, Organización del Área Comercial	EXAMEN	10	Semana: 19 (24-ENE-22 al 28-ENE-22)
Informes	Elaboración del Plan de Ventas de una empresa local real	Capacitación del Área Comercial, Organización del Área Comercial	EXAMEN	10	Semana: 19 (24-ENE-22 al 28-ENE-22)
Reactivos	Prueba acumulativa con base en reactivos.	Administración Comercial, Capacitación del Área Comercial, Introducción a la Comercialización , La Estrategia Comercial, Organización del Área Comercial	SUPLETORIO	20	Semana: 21 (07-FEB-22 al 07-FEB-22)

Metodología

Descripción	Tipo horas
El estudiante, de forma individual, desarrollará prácticas y participará en foros relacionados con los contenidos de cada capítulo. Además, realizará actividades grupales intermedias que lo preparan para el trabajo final la preparación de un plan comercial, que incluye marketing y ventas, como instrumento de evaluación.	Autónomo
Se utilizará la metodología denominada "Clase Invertida", en la cual, el estudiante deberá revisar, con antelación, el material proporcionado por el docente (artículos, fragmentos de textos, videos, páginas Web, presentaciones, etc.). Posteriormente, deberá participar activamente en las sesiones subsiguientes que servirán exclusivamente para responder preguntas y aclarar dudas.	Total docencia

Criterios de evaluación

Descripción	Tipo horas
El trabajo autónomo se calificará de acuerdo a la participación activa en foros, el desarrollo adecuado de las prácticas y la respuesta apropiada a las preguntas de casos de estudio, tanto durante la materia como en los cuestionarios de evaluación y auto-evaluación.	Autónomo
Se valorará la participación en clase, con preguntas y aportes pertinentes, sobre todo en los debates que se preparen para el efecto. 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 las presentaciones, se evaluará el buen uso de las normas de preparación de las diapositivas y lo indicado en el párrafo anterior. Para los trabajos prácticos, se calificará 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, ortografía y de los requerimientos de publicación.	Total docencia

6. Referencias

Bibliografía base

Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
Allen P.	Edaf Madrid	Ventas y dirección de ventas	1975	

Web

Software

Revista

Bibliografía de apoyo

Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
STANTON WILLIAM J., BUSKIRK RICHARD H., SPIRO ROSANN L., BARTON A. WEITZ ; STEPHEN B. CASTLEBERRY	McGraw Hill	VENTAS: CONCEPTOS, PLANIFICACIÓN Y ESTRATEGIAS	2001	9586007030
MANUEL ARTAL CASTELLS	MacGraW Hill	VENTAS CONSTRUYENDO SOCIEDADES	2004	978-0-07-254928-7
	Escuela superior de Gestión Comercial y Marketin Fecha de publicación: 2001	DIRECCIÓN DE VENTAS : ORGANIZACIÓN DEL DEPARTAMENTO DE VENTAS Y GESTIÓN DE VENDEDORES	2001	978-84-7356-282-9
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
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

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

Revista

Docente

Director/Junta

Fecha aprobación: **14/09/2021**

Estado: **Aprobado**