



FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

1. Datos generales

Materia: GERENCIA DE VENTAS
Código: AEM0017
Paralelo: F
Periodo : Septiembre-2022 a Febrero-2023
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 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.

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. 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 Sílabo Académico	Administración Comercial, Introducción a la Comercialización	APORTE	3	Semana: 1 (19-SEP-22 al 24-SEP-22)
Foros, debates, chats y otros	Debate sobre la Ética en las Ventas y los ODS	Administración Comercial, Introducción a la Comercialización	APORTE	2	Semana: 2 (26-SEP-22 al 01-OCT-22)
Reactivos	Reactivos Pruebas con herramientas tecnológicas.	Administración Comercial, Introducción a la Comercialización	APORTE	5	Semana: 4 (11-OCT-22 al 15-OCT-22)
Trabajos prácticos - productos	Funciones, Estilos de Liderazgo y Administración de Ventas.	La Estrategia Comercial, Organización del Área Comercial	APORTE	3	Semana: 6 (24-OCT-22 al 29-OCT-22)
Resolución de ejercicios, casos y otros	Estrategia y Crecimiento Comercial. Caso JUVASA. Caso LAVIASA.	La Estrategia Comercial, Organización del Área Comercial	APORTE	2	Semana: 8 (07-NOV-22 al 12-NOV-22)
Reactivos	Reactivos Pruebas con herramientas tecnológicas.	La Estrategia Comercial, Organización del Área Comercial	APORTE	5	Semana: 10 (21-NOV-22 al 26-NOV-22)
Proyectos	Proyecto Empresarial (Evento o Visita Técnica)	Capacitación del Área Comercial	APORTE	2	Semana: 12 (05-DIC-22 al 10-DIC-22)
Foros, debates, chats y otros	Elección de un Gerente Comercial para la Organización del Área	Capacitación del Área Comercial	APORTE	3	Semana: 14 (19-DIC-22 al 22-DIC-22)
Evaluación oral	Exposición Plan de Marketing de Empresa Local y Temas Plan de Ventas	Capacitación del Área Comercial	APORTE	5	Semana: 16 (02-ENE-23 al 07-ENE-23)
Informes	Informe y Presentación del Plan de Ventas de una Empresa Local Real	Administración Comercial, Capacitación del Área Comercial, Introducción a la Comercialización , La Estrategia Comercial, Organización del Área Comercial	EXAMEN	10	Semana: 19-20 (22-01-2023 al 28-01-2023)
Reactivos	Prueba acumulativa con base en reactivos.	Administración Comercial, Capacitación del Área Comercial, Introducción a la Comercialización , La Estrategia Comercial, Organización del Área Comercial	EXAMEN	10	
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: 20 (al)

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
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

Revista

Bibliografía de apoyo

Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
Klaric, Jurgen	BiiA Internacional Publishing	Véndale a la Mente, No a la Gente	2014	978-6124684609
Stanton William J., Buskirk Richard H., Spiro Rosann L.	McGraw Hill	Ventas: Conceptos, Planificación y Estrategias	2001	958-600-703-0
Lugo, José de	Editorial Talleres Gráficos ErS	Memorias de un Visitador Médico	1969	B004HO1M3O
Salvio Martínez, Fernando	Editorial Trillas	Manual del Administrador de Ventas	2009	978-607-17-0071-1

Web

Autor	Título	Url
Torres, David	Ética en las ventas: qué es, principios y ejemplos	https://blog.hubspot.es/sales/etica-ventas
Torres Morales, Virgilio	Administración de Ventas	https://elibro.net/es/ereader/uazuay/39394
Prieto Herrera, Jorge Eliécer	Gerencia de Ventas, Sea un Animador de sus Vendedores	https://elibro.net/es/ereader/uazuay/69063
Ontalba, Ricardo H.	Clase Ejecutiva	www.venmas.com
Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S.C.	La ética: ¿concepto o forma de vida?	https://www2.deloitte.com) Etica_en_las_empresas

Software

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

Revista

Autor	Volumen	Título	Año	DOI
Ampuero Velásquez, F.	Estudios De La Gestión:	Competencias de innovación en entornos	2020	https://doi.org/10.
Robayo, Gabriel	Revista Ekos	El ADN de los CEO en Ecuador	2011	http://www.
Ampuero Velásquez,	null	Formando Nuevos Empresarios	2018	http://revistas.espochn.

Docente

Director/Junta

Fecha aprobación: **15/09/2022**

Estado: **Aprobado**