



## FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

### 1. Datos generales

**Materia:** GERENCIA DE VENTAS  
**Código:** AEM0017  
**Paralelo:** G  
**Periodo:** Septiembre-2022 a Febrero-2023  
**Profesor:** RIOS PONCE MARCO ANTONIO  
**Correo electrónico:** mrios@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

Evidencias

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

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

-Evaluación escrita  
-Informes

### Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Evaluación escrita	individual	Administración Comercial, Introducción a la Comercialización	APORTE	7	Semana: 5 (17-OCT-22 al 22-OCT-22)
Informes	Grupal	Administración Comercial, Introducción a la Comercialización	APORTE	3	Semana: 5 (17-OCT-22 al 22-OCT-22)
Evaluación escrita	individual	Administración Comercial, Introducción a la Comercialización , La Estrategia Comercial, Organización del Área Comercial	APORTE	7	Semana: 10 (21-NOV-22 al 26-NOV-22)
Informes	grupal	Administración Comercial, Introducción a la Comercialización , La Estrategia Comercial, Organización del Área Comercial	APORTE	3	Semana: 10 (21-NOV-22 al 26-NOV-22)
Informes	Grupal	Administración Comercial, Capacitación del Área Comercial, Introducción a la Comercialización , La Estrategia Comercial, Organización del Área Comercial	APORTE	10	Semana: 15 ( al )
Evaluación escrita	individual	Administración Comercial, Capacitación del Área Comercial, Introducción a la Comercialización , La Estrategia Comercial, Organización del Área Comercial	EXAMEN	20	Semana: 19-20 (22-01-2023 al 28-01-2023)
Informes	individual	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 deberá leer libros relacionados con el conocimiento de la materia para poder aportar y discutir en clases.	Autónomo
Clases magistrales con realización de trabajos práctico en las aulas.	Total docencia

## Criterios de evaluación

Descripción	Tipo horas
Presentación de lecturas de casos y libros, como ejercicios prácticos enviados para su análisis y posibles soluciones.	Autónomo
Trabajos en clases individuales y grupales con exposición de resultados	Total docencia

## 6. Referencias

### Bibliografía base

#### Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
Torres Morales, Virgilio	Grupo Editorial Patria, S.A.	Administración de Ventas de C.V.	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

#### Web

Autor	Título	Url
Torres, David	Ética en las ventas: qué es, principios y ejemplos	<a href="https://blog.hubspot.es/sales/etica-ventas">https://blog.hubspot.es/sales/etica-ventas</a>
Ontalba, Ricardo H.	Clase Ejecutiva	<a href="http://www.venmas.com">www.venmas.com</a>

#### Software

Autor	Título	Url	Versión
Venmas	Plan De Ventas	<a href="http://www.venmas.com">www.venmas.com</a>	2

#### Revista

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

---

Docente

---

Director/Junta

Fecha aprobación: **15/09/2022**

Estado: **Aprobado**