

## FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

### ESCUELA DE MARKETING

#### 1. Datos generales

**Materia:** GERENCIA DE VENTAS  
**Código:** MTC0018  
**Paralelo:** A  
**Periodo :** Marzo-2023 a Julio-2023  
**Profesor:** ALVAREZ VALENCIA JUAN FRANCISCO  
**Correo electrónico:** falvarezv@uazuay.edu.ec

**Nivel:** 6

#### Distribución de horas.

Docencia	Práctico	Autónomo: 96		Total horas
		Sistemas de tutorías	Autónomo	
64	0	32	64	160

#### Prerrequisitos:

Código: MTC0001 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 las determinantes del desempeño de las ventas y el diseño de los programas de capacitación.

Gran parte de lo aprendido por el estudiante a lo largo de su carrera debería traducirse en adecuadas competencias para estructurar y manejar el proceso de venta con sus diferentes características, desde el entendimiento de la psicología del buen vendedor hasta la forma de mantenerlo adecuadamente motivado y remunerado para que sume su mayor esfuerzo en la consecución de los objetivos de la empresa.

Gerencia de Ventas es una materia que analiza las diferentes fases de planificación de ventas, como asignación de presupuestos y cuotas de ventas, con la finalidad que los ejecutivos en formación comprendan qué es una Estrategia de Ventas, cómo se estructura y cómo se traduce en un Plan Concreto de Ventas.

#### 3. Objetivos de Desarrollo Sostenible



#### 4. Contenidos

1.1.	La Venta en el Siglo XXI y su aporte a la consecución de los ODS
1.2.	Características del Vendedor
1.3.	Pasos de la Venta
1.4.	Tipología del Cliente
1.5.	Técnicas Modernas de Negociación y Ventas
2.1.	La Gerencia Comercial en la empresa moderna: Marketing, Ventas y ATC
2.2.	Actividades de la Gerencia Comercial en el siglo XXI

2.3.	El Gerente de Comercial del futuro y su preocupación por los ODS
2.4.	Características y requisitos mínimos del Gerente Comercial
2.5.	Administración Estratégica de un Equipo de Comercial
3.1.	Organización de un equipo de ventas
3.2.	Elaboración del Perfil y Captación de Vendedores
3.3.	Selección de Solicitantes
3.4.	Contratación y Socialización de Nuevos Vendedores
3.5.	Desarrollo y Ejecución de un Programa de Formación de Vendedores
4.1.	Motivación de un Equipo de Ventas
4.2.	Compensación del Equipo de VentaS
4.3.	Gastos y Transporte del Equipo de Ventas
4.4.	Liderazgo y Supervisión de un equipo de ventas
4.5.	Moral del Equipo de Ventas
5.1.	Naturaleza de la administración de ventas
5.2.	Tareas de la administración de ventas
5.3.	Cuotas de ventas
5.4.	Territorio de ventas

## 5. Sistema de Evaluación

Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

Resultado de aprendizaje de la materia

Evidencias

CCO. Maneja adecuadamente la gestión integral del cliente y entiende el comportamiento del consumidor.

-Crea planes de atención y servicio al cliente

-Evaluación escrita  
-Foros, debates, chats y otros  
-Trabajos prácticos - productos

-Diseña canales de distribución acorde al mercado de la organización

-Evaluación escrita  
-Foros, debates, chats y otros  
-Trabajos prácticos - productos

-Diseña programas de ventas

-Evaluación escrita  
-Foros, debates, chats y otros  
-Trabajos prácticos - productos

## Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Evaluación escrita	Aporte escrito	Principios y Estrategias de la Venta Personal	APORTE	7	Semana: 4 (03-ABR-23 al 06-ABR-23)
Foros, debates, chats y otros	Aporte 2	La Administración de un Equipo de Ventas, Organización de Equipos de Ventas, Principios y Estrategias de la Venta Personal	APORTE	7	Semana: 11 (22-MAY-23 al 27-MAY-23)
Evaluación escrita	Aporte 3	Dirección de Operaciones de un Equipo de Ventas , La Planificación de las Ventas	APORTE	7	Semana: 19-20 (16-07-2023 al 22-07-2023)
Trabajos prácticos - productos	Trabajo final	Dirección de Operaciones de un Equipo de Ventas , La Administración de un Equipo de Ventas, La Planificación de las Ventas, Organización de Equipos de Ventas, Principios y Estrategias de la Venta Personal	APORTE	9	Semana: 19 ( al )
Evaluación escrita	Examen final	Dirección de Operaciones de un Equipo de Ventas , La Administración de un Equipo de Ventas, La Planificación de las Ventas, Organización de Equipos de Ventas, Principios y Estrategias de la Venta Personal	EXAMEN	20	Semana: 17-18 (02-07-2023 al 15-07-2023)
Evaluación escrita	Examen Supletorio	Dirección de Operaciones de un Equipo de Ventas , La Administración de un Equipo de Ventas, La Planificación de las Ventas, Organización de Equipos de Ventas, Principios y Estrategias de la Venta Personal	SUPLETORIO	20	Semana: 19 ( al )

## Metodología

Descripción	Tipo horas
Generación de espacios de discusión donde los esutidiantes puedan desarrollar un pensamiento crítico, mediante la generación de debates y casos de estudio.	Autónomo
Aprendizaje basado en casos de estudio, que permitan abordar la materia con un enfoque real, y actualizado al mundo de hoy, con la implementación de la tecnologica para el mejor desenvolvimiento del estudiante.	Total docencia

## Criterios de evaluación

Descripción	Tipo horas
Se evaluará el trabajo autónomo mediante la participación en clase, las presentaciones y las evaluaciones que serán realizadas a lo largo del ciclo.	Autónomo
Las evaluaciones escritas están vinculadas ligadas a los lineamientos teóricos de los autores y las presentaciones que se verán en las clases, y las presentaciones de los estudiantes, mediante los criterios establecidos en clase.	Total docencia

## 6. Referencias

### Bibliografía base

#### Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
Salvio Martínez, Fernando	Editorial Trillas	Manual del Administrador de Ventas	2009	978-607-17-0071-1
STANTON WILLIAM J., BUSKIRK RICHARD H., SPIRO ROSANN L.,	McGraw Hill	VENTAS: CONCEPTOS, PLANIFICACIÓN Y ESTRATEGIAS	2001	9586007030
Johnston, Mark W. & Mashall, Grez W.	McGraw-Hill	Administración de Ventas	2009	978-970-10-7282-0

#### Web

Autor	Título	Url
Jorge Eliecer Prieto	Gerencia de Ventas	<a href="http://site.ebrary.com/lib/uasuyasp/reader.action?docID=10584356">http://site.ebrary.com/lib/uasuyasp/reader.action?docID=10584356</a>

Software

---

Revista

---

Bibliografía de apoyo  
Libros

---

Web

Autor	Título	Url
Master marketing	Blog de Marketing, Dirección Comercial y Ventas	<a href="https://www.mastermarketing-valencia.com/ventas-y-gestion-comercial/blog/">https://www.mastermarketing-valencia.com/ventas-y-gestion-comercial/blog/</a>

---

Software

---

Revista

---

\_\_\_\_\_  
Docente

\_\_\_\_\_  
Director/Junta

Fecha aprobación: **28/02/2023**

Estado: **Aprobado**