



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

### 1. Datos generales

**Materia:** GERENCIA DE VENTAS  
**Código:** AEM0017  
**Paralelo:** G  
**Periodo:** Septiembre-2023 a Febrero-2024  
**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
5.02	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

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  
-Proyectos  
-Resolución de ejercicios, casos y otros

### Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Evaluación escrita	Individual	Administración Comercial, Introducción a la Comercialización	APORTE	8	Semana: 5 (16-OCT-23 al 21-OCT-23)
Resolución de ejercicios, casos y otros	Individual	Administración Comercial, Introducción a la Comercialización	APORTE	2	Semana: 5 (16-OCT-23 al 21-OCT-23)
Evaluación escrita	Individual	Administración Comercial, Introducción a la Comercialización , La Estrategia Comercial, Organización del Área Comercial	APORTE	8	Semana: 10 (20-NOV-23 al 25-NOV-23)
Resolución de ejercicios, casos y otros	Individual	Administración Comercial, Introducción a la Comercialización , La Estrategia Comercial, Organización del Área Comercial	APORTE	2	Semana: 10 (20-NOV-23 al 25-NOV-23)
Proyectos	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 (21-01-2024 al 27-01-2024)
Evaluación escrita	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
Casos de estudio, análisis y resolución. Resolución de ejercicios.	Autónomo
Clases magistrales, discusión de casos. Resolución de ejercicios	Total docencia

## Criterios de evaluación

Descripción	Tipo horas
Los diferentes trabajos de investigación, casos empresariales, talleres, investigaciones dirigidas se considerarán los siguientes aspectos: a) fuentes bibliográficas, b) calidad de la información solicitada y c) conclusión personal o grupal del trabajo realizado.	Autónomo
Las pruebas tendrán un mix tanto en lo teórico como en lo práctico, para que el estudiante tenga la posibilidad de aplicar su aprendizaje significativo. El examen de proyecto final será una aplicación real de todos los temas tratados según el orden cronológico del contenido, mismo que será grupal	Total docencia

## 6. Referencias

### Bibliografía base

#### Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
Allen P.	Edaf Madrid	Ventas y dirección de ventas	1975	
GRANCHI, Guido		Mejora Tus Ventas	2014	

#### Web

#### Software

#### 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
Torres Morales, Virgilio	Grupo Editorial Patria, S.A. de C.V.	Administración de Ventas	2014	978-607-438-858-9
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
Artal Castell, M.	ESIC Business & Marketing School	Dirección de ventas. Organización del departamento de ventas y gestión de vendedores.	2012	9788415986768
ANDERSON ROLPH E., HAIR JOSEPH F. JR., BUSH ALAN J.	McGraw Hill	ADMINISTRACIÓN DE VENTAS	1997	970-1006732

#### 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>
Torres Morales, Virgilio	Administración de Ventas	<a href="https://elibro.net/es/ereader/uazuay/39394">https://elibro.net/es/ereader/uazuay/39394</a>
Ontalba, Ricardo H.	Clase Ejecutiva	<a href="http://www.venmas.com">www.venmas.com</a>
Alejandro Fornelli Martín	IMPACTO EN LAS VENTAS DE UNA EMPRESA DEL SECTOR ALIMENTARIO AL IMPLEMENTAR UNA ESTRATEGIA DE MARKETING SENSORIAL OLFATIVO.	<a href="https://erevistas.uacj.mx/ojs/index.php/NovaRua/article/view/3841">https://erevistas.uacj.mx/ojs/index.php/NovaRua/article/view/3841</a>

## Software

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

## Revista

Autor	Volumen	Título	Año	DOI
Robayo, Gabriel	Revista Ekos	El ADN de los CEO en Ecuador	2011	http://www.

\_\_\_\_\_  
Docente

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

Fecha aprobación: **06/09/2023**

Estado: **Aprobado**