

FICHA DE ASIGNATURA

Título: Planificación Comercial

Descripción:

La asignatura pretende ofrecer un recorrido teórico y práctico por los principales conceptos y herramientas de ventas, aplicados en todo momento a la realidad del mercado. Todo ello con referencias constantes a hechos y experiencias reales que hayan ocurrido o estén ocurriendo en el mercado con clara visión de la realidad.

Carácter: Obligatoria

Créditos ECTS: 6

Contextualización:

- Conceptos y herramientas básicas de la Dirección de ventas
- Técnicas de negociación
- Estrategias de negociación comercial
- Organizar, gestionar y evaluar la función de ventas

Modalidad: Online

Temario:

- Introducción a la dirección de ventas
- La organización de la estructura de ventas
- La comunicación interna en ventas
- Previsiones y cuotas de ventas
- Organización del territorio y rutas
- Investigación, planes y estrategias de ventas

Competencias:

- CE23: Comprender los principios básicos de la dirección comercial y las herramientas de gestión de las tareas comerciales.

Actividades Formativas:

Actividad Formativa	Horas	Presencialidad
Clases expositivas	15	100%
Clases prácticas	20	100%
Trabajo autónomo	100	0%
Tutorías	13	100%
Pruebas	2	100%

Metodologías docentes:

Lección magistral participativa	El estudiante interviene, complementando o dando <i>feedback</i> a la exposición del profesor.
Estudio de casos / Resolución de problemas	El estudiante resuelve cuestiones que se plantean y que tienen como base una situación concreta planteada por el profesor.
Trabajo Cooperativo	El trabajo en grupo se convierte en la herramienta para trabajar en grupos de discusión, grupos focales, debates, coloquios o foros.
Seguimiento	El profesor realiza tareas de orientación y seguimiento al alumnado
Revisión bibliográfica	El estudiante resuelve cuestiones que se plantean y que tienen como base una situación concreta planteada por el profesor.

Sistema de Evaluación:

Sistemas de evaluación	Ponderación mínima	Ponderación máxima
Evaluación del Portafolio	40	60
Evaluación de la prueba	40	60

Normativa específica:

No se han establecido requisitos previos para esta asignatura.

Bibliografía:

Castells, M. (2007). Dirección de Ventas. ESIC Editorial.