

GUÍA DOCENTE
“DIRECCIÓN DE VENTAS”

GRADO EN MARKETING

CURSO 2018-19

Fecha de publicación: 09.07.2018

I. Identificación de la Asignatura	
Tipo	OBLIGATORIA
Periodo de impartición	3 curso, 1Q semestre
Nº de Créditos	4.5
Idioma en que se imparte	Castellano

II. Presentación
<p>Presentación</p> <p>La asignatura realiza un recorrido teórico y práctico por los principales conceptos y herramientas de la Dirección de Ventas, aplicados en todo momento a la realidad del mercado (productos de gran consumo). Todo ello con referencias constantes a hechos y experiencias reales que hayan ocurrido o estén ocurriendo en nuestro mercado a la luz de la “visión ventas” de la realidad.</p> <p>Y ¿cuál es la visión ventas?: ¡muy sencilla!, ..., sin ventas NO hay nada, no hay clientes, no hay ingresos. Ventas es la función que gestiona, lo que para muchos es, el principal activo de toda empresa: los clientes. Las destrezas y competencias que el alumno va a adquirir le permitirán:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Realizar trabajos de ventas en el mundo laboral. • Organizar, gestionar y evaluar la función de ventas para la consecución de los objetivos empresariales. Requisitos previos y recomendaciones: No hay requisitos previos exigibles para cursar esta asignatura. Para los alumnos extranjeros, se recomienda un alto nivel de español.

III. Competencias
Competencias Generales
<p>CG01. Capacidad de análisis y síntesis: analizar, sintetizar, valorar y tomar decisiones a partir de los registros relevantes de información sobre la situación y previsible evolución de una empresa.</p> <p>CG02. Capacidad de organización y planificación: Aplicada a una empresa u organización, identificando sus fortalezas y debilidades.</p> <p>CG03. Comunicación oral y escrita en lenguaje nativo: comprender y ser capaz de comunicarse, con corrección y en diferentes escenarios, en español. Estar preparado para hacerse entender por jefes y subordinados de forma clara y concisa y ser capaz de elaborar informes de asesoramiento y proyectos de gestión empresarial (global o</p>

por áreas funcionales).

CG04. Comunicación oral y escrita en una lengua extranjera: comprender y ser capaz de comunicarse en contextos económicos-empresariales en inglés.

CG09. Capacidad de tomar decisiones.

CG10. Capacidad para aplicar al análisis de los problemas, criterios profesionales basados en el manejo instrumentos técnicos.

CG11. Motivación por la calidad y el rigor en el trabajo.

CG13. Capacidad y fluidez en la comunicación: el alumno deberá ser capaz de integrarse en la empresa u organización y establecer mecanismos de comunicación formal e informal.

CG16. Habilidad en las relaciones personales.

CG19. Compromiso ético en el trabajo.

CG21. Aprendizaje autónomo.

Competencias Específicas

CE01. Gestionar y Administrar la función comercial de una empresa u organización, entendiendo su ubicación competitiva e institucional e identificando sus fortalezas y debilidades.

CE04. Emitir informes de asesoramiento sobre situaciones concretas de empresas y mercados

IV. Contenido

IV.1. Temario de la asignatura

Tema 1: La función de ventas.

Tema 2: Negociación con los grupos de compra. Plantillas comerciales.

Tema 3: Las etapas de la venta simple.

Tema 4: La negociación en Ventas.

Tema 5: La gestión de Grandes Cuentas.

Tema 6: La Ingeniería de Ventas.

Tema 7: La Venta Compleja.

Tema 8: La Gestión en Ventas.

Tema 9: Las objeciones sobre el precio.

Tema 10: Programación Neuro Lingüística.

Tema 11: Relaciones Interpersonales.

IV.2. Actividades Formativas	
Tipo	Descripción
Lecturas	(AFE1) Preparación de contenidos teóricos. Lectura comprensiva del material docente recomendado
Prácticas / Resolución de ejercicios	(AFE2, AFE4) Actividades de carácter práctico (trabajo grupal con presentación en video, participación en debates y crítica constructiva.
Otras	(AFE5) Asistencia a tutorías académicas

V. Tiempo de Trabajo	
Clases teóricas	20
Clases prácticas de resolución de problemas, casos, etc.	20
Prácticas en laboratorios tecnológicos, clínicos, etc.	0
Realización de pruebas	5
Tutorías académicas	9
Actividades relacionadas: jornadas, seminarios, etc.	4.5
Preparación de clases teóricas	25
Preparación de clases prácticas/problemas/casos	25
Preparación de pruebas	26.5
Total de horas de trabajo del estudiante	135

VI. Metodología y Plan de Trabajo		
Clases Teóricas	Semana 1 a Semana 15	(MD1) Clase magistral con soporte en Power Point
Prácticas	Semana 1 a Semana 15	(MD2) Clases prácticas: trabajos individuales o en grupo, debates, seminarios y crítica constructiva.
Tutorías académicas	Semana 1 a Semana 15	(MD3) Tutorías académicas

VII. Métodos de evaluación

VII.1. Ponderación para la evaluación

Evaluación Ordinaria:

Si el profesorado considera que la asistencia es obligatoria deberá especificarse con precisión. (Nota: para no admitir a una prueba a un estudiante por no cumplir con el mínimo de asistencia, se deberá poder justificar por el profesor utilizando un sistema probatorio, como por ejemplo, una hoja de firmas) La distribución y características de las pruebas de evaluación son las que se describen a continuación. Atendiendo a las características específicas de cada grupo el profesor podrá, en las primeras semanas de curso, introducir cambios que considere oportunos comunicándolo al Vicerrectorado de Ordenación Académica. Exceptuando las prácticas de laboratorio o prácticas clínicas, la suma de las actividades no revaluables no podrán superar el 50% de la nota de la asignatura y no podrán tener nota mínima. **Evaluación extraordinaria:** Los alumnos que no consigan superar la evaluación ordinaria, o no se hayan presentado, serán objeto de la realización de una evaluación extraordinaria para verificar la adquisición de las competencias establecidas en la guía.

Descripción de las pruebas de evaluación y su ponderación

La asistencia a clase es obligatoria, mínimo un 80% para poder aprobar la asignatura. Todo lo que se dice y trabaja en clase es materia de examen. Por lo tanto la asistencia activa (atender, tomar apuntes, participar, etc.) es pieza clave para tener éxito en esta asignatura. La evaluación se realizará de acuerdo al siguiente sistema: 1. **Pruebas teóricas:** esta prueba es el **60 %** de la asignatura. Los objetivos y mecánica se explicarán en los primeros días de clase, y estas instrucciones se colgarán en el campus virtual de la materia. 2. **Trabajos en grupo:** esta prueba es el **20 %** de la asignatura. Los objetivos y mecánica se explicarán en los primeros días de clase, y estas instrucciones se colgarán en el campus virtual de la materia. 3. **Presentación en grupo del trabajo realizado:** esta prueba es el **20 %** de la asignatura. Los objetivos y mecánica se explicarán en los primeros días de clase, y estas instrucciones se colgarán en el campus virtual de la materia. 4. Es necesario sacar, en cada una y todas las (tres) partes en que se compone la evaluación, al menos un 5,0, para aprobar la asignatura. Es decir, se pide en todas las actividades en que consiste la evaluación, un 5,0 de nota mínima. Si no se alcanza este nivel, el alumno suspende la asignatura apareciendo en el Acta la nota más baja. Si ha aprobado "alguna parte", esta nota se guarda para las siguientes convocatorias. Es decir, no tiene que repetirlo.

Para los alumnos Erasmus y asimilados: es muy importante que tengan un nivel "alto" de español para seguir las clases.

No hay excepciones de ningún tipo a la mecánica de la asignatura, esto incluye fechas, evaluación, etc. Los exámenes son siempre en el Campus donde se imparte la asignatura y en las fechas que se fijan para todos los alumnos. No hay

excepciones. Es obligatorio que el alumno comprenda perfectamente el sistema de evaluación y la mecánica de la asignatura. Ver las normas académicas de la URJC, y las propias normas de la asignatura que el profesor establezca en el campus virtual.

VII.2. Evaluación de alumnos con dispensa académica

Para que un alumno pueda optar a esta evaluación, tendrá que obtener la 'Dispensa Académica' para la asignatura, que habrá solicitado al Decano/a o Director/a del Centro que imparte su titulación. La Dispensa Académica se podrá conceder siempre y cuando las peculiaridades propias de la asignatura lo permitan.

Asignatura con posibilidad de dispensa: Si

VII.3. Revisión de las pruebas de evaluación

Conforme a la normativa de reclamación de exámenes de la Universidad Rey Juan Carlos.

VII.4. Estudiantes con discapacidad o necesidades educativas especiales

Las adaptaciones curriculares para estudiantes con discapacidad o con necesidades educativas especiales, a fin de garantizar la igualdad de oportunidades, no discriminación, la accesibilidad universal y la mayor garantía de éxito académico serán pautadas por la Unidad de Atención a Personas con Discapacidad en virtud de la Normativa que regula el servicio de Atención a Estudiantes con Discapacidad, aprobada por Consejo de Gobierno de la Universidad Rey Juan Carlos.

Será requisito imprescindible para ello la emisión de un informe de adaptaciones curriculares por parte de dicha Unidad, por lo que los estudiantes con discapacidad o necesidades educativas especiales deberán contactar con ella, a fin de analizar conjuntamente las distintas alternativas.

VII.5. Conducta Académica

Véase normativa de conducta académica

VIII. Recursos y Materiales Didácticos

Bibliografía

Artal Castells, Manuel (2016): *Dirección de Ventas*, ESIC, 14a edición, Madrid. García Bobadilla, Luis María (2011): *+ VENTAS*, ESIC, 4a edición, Madrid.

Bibliografía de Consulta

Díez de Castro, E. C.; Navarro García, A. y Peral Peral, B. (2003): *Dirección de la*

Fuerza de Ventas, ESIC, Madrid.

Küster Boluda, Inés (2002): *La Venta Relacional*, ESIC, Madrid.

Manera Bassa, J.; Pérez del Campo, E. y Mercado Idoeta, C. (2000): *Dirección y Técnicas de Ventas*, ESIC, Madrid. Otro material se indicará a lo largo del curso.

IX. Profesorado

Nombre y Apellidos	JOSÉ RAMÓN SARMIENTO GUEDE
Correo Electrónico	Prof.jrsarmiento@eserp.com
Titulación Académica	Doctor