

Programa de estudios de la asignatura

VentasÁrea de especialización: Desarrollo
Emprendedor

Clave: ME463

Objetivo general de la asignatura

Al finalizar el curso, el alumno:

Analizará la organización del área de ventas con el fin de aplicar las fases del proceso administrativo para su estructuración y funcionamiento.

Temas y subtemas:

1. Organización y estructura empresarial.
 - 1.1 Nuevas tendencias en el orden empresarial.
 - 1.2 Estructuras y tipos de organización empresarial.
 - 1.3 Principios básicos de la dirección empresarial.
 - 1.4 La estructura comercial y la dirección de ventas.
 - 1.5 Redes de ventas internas y externas.
 - 1.6 Elementos básicos de la función de ventas: producto, precio, distribución, cliente, venta, servicio postventa.
2. La investigación de mercados
 - 2.1 Introducción a la investigación de mercados.
 - 2.2 Métodos cualitativos de investigación de mercado.
 - 2.3 La encuesta. El cuestionario. CATI. Otras técnicas cualitativas.
 - 2.4 Análisis de la información: análisis univariados y divariados, estadística descriptiva e inferencial aplicada al marketing, análisis multivariante.
 - 2.5 Obtención y almacenamiento de datos.
 - 2.6 Estudios sistemáticos y la auditoría de producto.
3. Gestión de ventas
 - 3.1 El proceso de ventas.
 - 3.2 Tipos y etapas de la venta.
 - 3.3 La profesión de vendedor.
 - 3.4 Técnicas estratégicas de ventas.
 - 3.5 La organización del departamento de ventas.
 - 3.6 Territorios de venta y el tamaño del personal de ventas.
 - 3.7 El personal de ventas. Reclutamiento, selección, formación, motivación del vendedor.
 - 3.8 Sistemas de remuneración e incentivos.
 - 3.9 Evaluación y control del programa de ventas.
4. El sistema de distribución comercial.
 - 4.1 La distribución como instrumento del marketing.
 - 4.2 Los canales de distribución.
 - 4.3 La utilidad y tipos de intermediarios.

- 4.4 Los flujos de distribución.
- 4.6. Mayoristas.
- 4.7 Minoristas.
- 4.8 Agente comercial.
- 4.9. Comisionista y otros.
- 4.10 Las licencias comerciales.