



PROGRAMA ACADÉMICO:	ADMINISTRACION DE EMPRESAS		
ASIGNATURA:	GERENCIA DE VENTAS		
UNIDAD ACADÉMICA O FACULTAD:	ADMINISTRACION Y CONTADURIA		
SEMESTRE:	TERCERO		
PRERREQUISITO:	SI		
INTENSIDAD HORARIA:	Presencial 48	Autónomo 48	Total 96
No. CRÉDITOS:	2		

OBJETIVO DE LA ASIGNATURA

Entender y determinar si la gerencia de ventas encaja en el desarrollo profesional del estudiante de administración. Demostrar de que forma los gerentes de ventas puedan integrar mejor sus roles con la gerencia del marketing.

Analizar la forma en la que el puesto del gerente de ventas se esta ampliando y que significara eso para su .carrera

COMPETENCIAS A DESARROLLAR

La organización, selección, contratación de personal, formación de un equipo de ventas.

Dirección de las operaciones de un equipo de ventas, planificación de ventas y la valoración del rendimiento de ventas.

CONTENIDO PROGRAMÁTICO

INTRODUCCION A LA ADMINISTRACION DE UN EQUIPO DE VENTAS.

El ámbito de la administración de un equipo de ventas.

Administración estratégica de un equipo de ventas.

ORGANIZACIÓN, SELECCIÓN , CONTRATACION DE PERSONAL Y FORMACION DE UN EQUIPO DE VENTAS.

Organización de un equipo de ventas.

Elaboración del perfil y captación de vendedores

Selección de solicitantes.

DIRECCION DE LAS OPERACIONES DE UN EQUIPO DE VENTAS.

Liderazgo y supervisión de un equipo de ventas.

Compensación del equipo de ventas.



PLANIFICACION DE VENTAS.

Estimación del potencial del marketing y previsión de las ventas.
Elaboración de los presupuestos del departamento de ventas.

VALORACION DEL RENDIMIENTO DE VENTAS.

Análisis del volumen de ventas.
Valoración del rendimiento individual de ventas.
Responsabilidades éticas y legales de los directores de ventas

ESTRATEGIA METODOLÓGICA Y DIDÁCTICA

**SOCIALIZACIONES DEL ESTUDIANTE DE LAS LECTURAS ASIGNADAS.
TALLERES TEORICOS Y PRACTICOS.
CONSULTAS.
PROPUESTA FINAL**

EVALUACIÓN

- **Estrategias de evaluación: EXAMEN ORAL O ESCRITO**
- **Porcentajes de evaluación: 30 ,35 Y 35%**

BIBLIOGRAFÍA

WILLIAMJ.STANTON.Y OTROS. VENTAS CONCEPTOS, PLANIFICACION Y ESTRATEGIAS. EDITORIAL MCGRAWHILL BOGOTA 1997 NOVENA EDICION.
JOSEPH F .HAIR Y OTROS. ADMINISTRACION DE VENTAS RELACIONES Y SOCIEDADES CON EL CLIENTE. EDITORIAL CENGAGE learning México 2010.
G.DAVID HUGHES Y OTROS .ADMINISTRACION DE VENTAS UN ENFOQUE DE ORIENTACION PROFESIONAL. EDITORIAL THOMSON EDITORES MEXICO 2000