



"El saber de mis hijos
hará mi grandeza"

UNIVERSIDAD DE SONORA

UNIDAD REGIONAL CENTRO
División de Ciencias Económicas y Administrativas
Departamento de Administración
Licenciatura en Administración



8691 ADMINISTRACIÓN DE VENTAS

UNIDAD: Regional Centro	EJE DE FORMACIÓN: Profesional
DIVISIÓN: De Ciencias Económicas y Administrativas	HORAS: 80
DEPARTAMENTO: De Contabilidad	REQUISITO (S): Administración de Mercados I
MATERIA: ADMINISTRACION DE VENTAS	ESPACIO EDUCATIVO: Obligatorio. Sexto Semestre
CLAVE: 8691	MODALIDAD: Curso
CRÉDITOS: 7	HORAS CLASE POR SEMANA: 5
PROGRAMA: Licenciatura en Administración	TEORÍA: 2 PRÁCTICA: 3
	Depto. Que Ofrece el Servicio: Contabilidad

OBJETIVO GENERAL DE LA MATERIA

El Alumno conocerá las herramientas y técnicas necesarias para Planear, Organizar, Dirigir y Controlar eficientemente la gerencia de ventas de la empresa.

VINCULOS DE LA MATERIA CON LOS OBJETIVOS CURRICULARES

El área de Ventas es considerada como básica en la formación del Licenciado en Administración ya que debe tomar decisiones cuya calidad afecta positiva o negativamente a la empresa; es por ello, que debe conocer la forma efectiva de Planear, Organizar, Dirigir y Controlar la función de Ventas con el fin de que las decisiones que tome, sean las adecuadas para el desarrollo de la empresa.



"El saber de mis hijos
hará mi grandeza"

UNIVERSIDAD DE SONORA

UNIDAD REGIONAL CENTRO
División de Ciencias Económicas y Administrativas
Departamento de Administración
Licenciatura en Administración



CONTENIDO TEMATICO

HORAS CLASE	TEMAS Y SUBTEMAS	OBJETIVOS DE LOS TEMAS
		EL ALUMNO:
5	1.- PLANEACION DE LOS ESFUERZOS DE VENTAS. <ul style="list-style-type: none"> • La Administración de Ventas, Carreras y Oportunidades. • Fundamentos de Ventas. • Relaciones del Departamento de ventas. • Naturaleza de la Planeación de Ventas. • Análisis del Mercado: Evaluación del potencial. • Pronóstico de Ventas y Presupuesto de Gastos de Ventas. 	Preparará un Programa de Ventas para cualquier Organización, además conocerá las técnicas del Vendedor Profesional.
10	2.- ORGANIZACION Y DOTACION DE PERSONAL DE VENTAS. <ul style="list-style-type: none"> • Organización de los Esfuerzos de Ventas. • Dotación de Personal al Departamento. • Despliegue del personal mediante asignaciones de Tiempos y Territorios. • Despliegue del personal por Cuotas. 	Conocerá la manera de dotar y movilizar el personal del Departamento de Ventas con fines de eficientar los esfuerzos.
10	3.- DIRECCION DE LOS ESFUERZOS DE VENTAS. <ul style="list-style-type: none"> • Entrenamiento para efectividad en las Ventas. • Dirección y Motivación mediante la compensación. • Dirección y Motivación mediante la supervisión. 	Conocerá las técnicas para dirigir y Supervisar eficientemente una Gerencia de Ventas.
10	4.- CONTROL DE LOS ESFUERZOS DE VENTAS. <ul style="list-style-type: none"> • Control por el Análisis del Desempeño General de las Ventas. • Control mediante el Análisis de los Costos de Mercadotecnia. • Control mediante la Evaluación del Desempeño de Venta Individual. 	Detectará si los resultados obtenidos son satisfactorios en comparación con los planes de ventas y propondrá las medidas correctivas.



"El saber de mis hijos
hará mi grandeza"

UNIVERSIDAD DE SONORA

UNIDAD REGIONAL CENTRO
División de Ciencias Económicas y Administrativas
Departamento de Administración
Licenciatura en Administración



	<ul style="list-style-type: none"> • Servicio a los Clientes. • Problemas que enfrentan los Gerentes de Ventas. 	
--	---	--

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

<ul style="list-style-type: none"> • Organización de equipos de trabajo para análisis y discusión de las lecturas. • Análisis de los casos prácticos y reales presentados en cada capítulo por equipo. • Elaboración, presentación y posteriormente comentarios de exposiciones individuales. • Tareas de investigación de casos prácticos de aplicación de técnicas de Venta.
--

EVALUACION DEL CURSO

Porcentualmente la calificación se obtendrá de la siguiente manera:	
La suma de las calificaciones de 3 exámenes parciales (20% c/u)	60%
Asistencia a clases	10%
Participación y trabajos	10%
Practica final	20%
TOTAL	100%

PERFIL ACADÉMICO DEL DOCENTE:

<ul style="list-style-type: none"> • Licenciado en Administración o carrera afín , con experiencia en el campo, preferentemente con grado de Maestría • Experiencia comprobada en el área de ventas preferentemente. • Mostrar interés por la enseñanza • Experiencia mínima en docencia de tres años. • Manejo actualizado en el campo de los nuevos sistemas de administración y tecnologías de vanguardia.
--



"El saber de mis hijos
hará mi grandeza"

UNIVERSIDAD DE SONORA

UNIDAD REGIONAL CENTRO
División de Ciencias Económicas y Administrativas
Departamento de Administración
Licenciatura en Administración



BIBLIOGRAFIA Y OTROS RECURSOS DIDACTICOS

AUTOR	TITULO DE LA OBRA	EDITORIAL	AÑO
Hartley, Robert F.,	Administración de ventas	Cecsa,	
Shapiro, Benson P.,	Administración del programa de ventas - formulación e implementación	Diana	
Trye, Robert W.,	Estrategias básicas de mercadotecnia	Trillas	