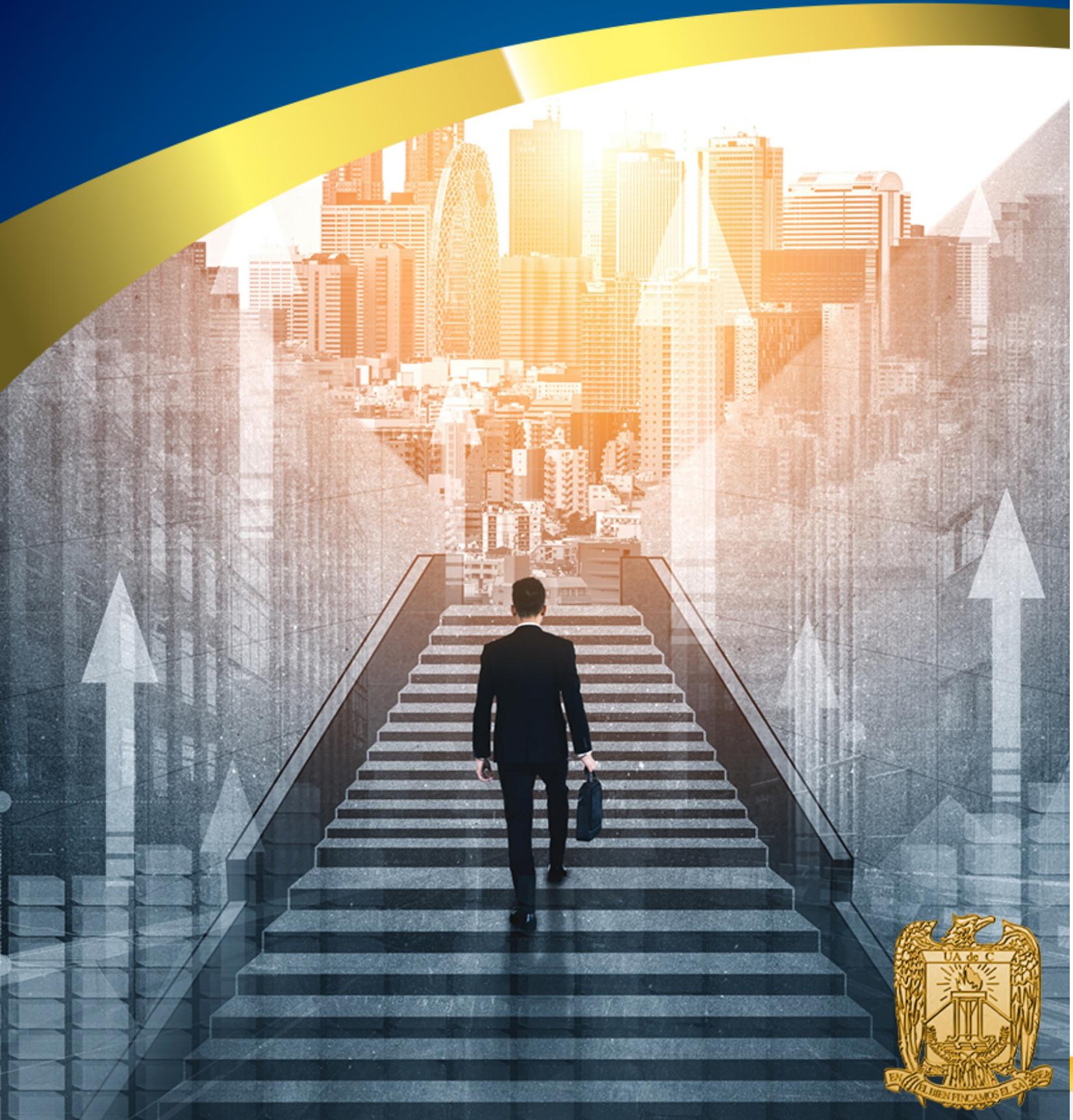


Universidad Autónoma de Coahuila

Administración de Ventas



Introducción a la Materia

INTRODUCCIÓN A LA MATERIA

Es importante considerar que la Administración de Ventas es un área dentro de las empresas que busca facilitar todos los procesos relacionados con la generación, el seguimiento y cierre de las oportunidades que surgen para realizar un negocio. Así mismo, la A.V. permite que tanto vendedores como clientes se mantengan al día de productos y precios en el mercado.

Por ello, a lo largo de esta asignatura podrás aprender acerca de la organización y gerencia de ventas, conociendo características específicas de productos y servicios, los perfiles del vendedor y los perfiles del cliente. Ello te adentrará en el mundo de la Administración de Ventas. Además conocerás las implicaciones de manejar un grupo de ventas, sus gastos y los medios de motivación para mejorar los ingresos de una empresa.

A través de las actividades propuestas, tendrás la oportunidad de poner en práctica los temas que se abordan en cada una de las lecciones, con lo que se pretende que como profesional en el área de la contabilidad cuentes con conocimientos básicos del proceso de ventas administrativo partiendo de la etapa de mercadotecnia, y además poder diseñar sistemas y procedimientos administrativos de ventas con los cuales te puedas desempeñar en distintas organizaciones de negocios.

OBJETIVO DE LA MATERIA

Que el estudiante identifique los elementos que influyen en las ventas de un bien o un servicio para que sea capaz de planear, organizar, dirigir y controlar el área de ventas de una organización

Introducción a la Materia

CONTENIDO TEMÁTICO

UNIDAD 1: ORGANIZACIÓN Y GERENCIA DE LAS VENTAS

- Características específicas de la mezcla producto-servicio que impactan el proceso de venta y los perfiles de vendedor y comprador.
- Administración de ventas.
- Administración de la fuerza de ventas.
- Rol y área de influencia del Gerente de Administración de Ventas.
- Rol y perfil del Gerente de Ventas.
- Organización de la gerencia de ventas.
- Liderazgo y motivación de la fuerza de ventas.

UNIDAD 2: SELECCIÓN, CONTRATACIÓN Y CAPACITACIÓN

- Importancia de una buena selección de la fuerza de ventas.
- Aspectos legales de la contratación.
- Definición de la naturaleza del puesto de vendedor.
- Desarrollo de un sistema de selección de la fuerza de ventas.
- Inducción del personal de ventas.
- Definición de los objetivos del entrenamiento.
- Desarrollo del programa de entrenamiento.
- Evaluación y control del entrenamiento

UNIDAD 3: COMPENSACIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS

- Tipos de compensación.
- Diseño de un plan de compensaciones e Incentivos.
- Administración de los gastos de la fuerza de ventas.
- Planeación de la supervisión de la fuerza de ventas.
- Técnicas de supervisión.
- Reportes de la fuerza de ventas.
- Reconocimiento de la labor de los vendedores.

Introducción a la Materia

UNIDAD 4: SUPERVISIÓN Y PLANEACIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS

- Pronósticos de demanda de los mercados.
- Presupuesto del departamento de ventas.
- Territorios y fuerza de ventas.
- Cuotas de ventas.

EVALUACIÓN GENERAL

Para reportar tu *calificación* final obtenida de la suma de puntos de unidad, deberás haber cumplido de forma obligatoria con la realización o entrega de lo siguiente:

- Desarrollo de las lecciones.
- Responder a todos los cuestionarios de evaluación por unidad.
- Realizar y entregar dentro del tiempo establecido los ejercicios y actividades.
- Presentar el Proyecto Final.
- Responder a la Evaluación Final.

La falta de cualquiera de estos requerimientos causará la **no** acreditación del curso.

En caso de **no** acreditar el curso en periodo ordinario con una calificación igual o mayor a **70**, tendrás que presentar una evaluación extraordinaria integrada por: un examen de conocimiento y un proyecto, dando como total el 100% de la calificación del curso; en caso de no obtener una calificación aprobatoria tendrás que inscribirte para recurrar la materia.

Introducción a la Materia

RECUERDA QUE LA CALIFICACIÓN MÍNIMA APROBATORIA ES 70

EVALUACIÓN	PUNTOS
UNIDAD 1	15
UNIDAD 2	15
UNIDAD 3	15
UNIDAD 4	15
PROYECTO FINAL	20
EVALUACIÓN DEL CONOCIMIENTO	20
TOTAL	100

Introducción a la Materia

PROYECTO FINAL

Instrucciones:

Como actividad final de esta asignatura, deberás elaborar y presentar un proyecto en donde integres los temas abordados durante las cuatro unidades anteriores, poniéndolos en tu contexto cotidiano.

1. Investiga y describe cinco factores que influyen en la motivación de un vendedor; deberás desarrollar un ejemplo para cada uno.

Factores	Ejemplo

2. Investiga en qué consiste el síndrome del mínimo esfuerzo; posterior a ello menciona una situación de tu vida cotidiana en donde lo hayas aplicado.

Introducción a la Materia

3. Los equipos de ventas generan diversos gastos, como lo son: viáticos, computadoras, papelería, uniformes, publicidad, comisiones, rentas de lugares, gastos de envío, pago de nóminas, impuestos de nómina, servicios de teléfono e internet, entre otros. Elabora una tabla clasificando aquellos que son indispensables y aquellos que pudieran ser innecesarios. Explica en cada caso por qué lo consideras así. Puedes consultar más ejemplos en internet para completar tu tabla.

Gasto Indispensable	Gasto Innecesario

4. Explica con tus propias palabras (media cuartilla, mínimo) qué es un estudio de mercado, para qué sirve y cuándo se debe aplicar:

Introducción a la Materia

5. Explica cuáles son las implicaciones éticas de realizar una venta; para ello imagina y describe un escenario en donde se realice dicha venta:

--

6. Por último, imagina que eres el gerente de un equipo de ventas (plantea el giro y el tipo de producto/servicio de la empresa en donde trabajas). Deberás señalar cuál es el principal factor de motivación que utilizarás con tus vendedores; así mismo, elabora un plan para organizar los gastos de tu equipo. No olvides incluir una descripción sobre cómo llevarías a cabo tu trabajo como gerente.

Datos generales y giro de la empresa

Introducción a la Materia

Principal factor de motivación y su justificación

¿Cómo llevaría a cabo mi labor como gerente de ventas?

Introducción a la Materia

LISTA DE COTEJO

ELEMENTOS
Menciona por lo menos cinco factores que influyen en la motivación de un vendedor, incluyendo un ejemplo para cada uno de ellos.
Investiga en qué consiste el síndrome del mínimo esfuerzo y logra relacionarlo con alguna actividad de su vida cotidiana.
Organiza los gastos de ventas en “Indispensables” e “Innecesarios” y justifica el por qué de su decisión.
Logra explicar con sus propias palabras qué es un estudio de mercado y cuál es su utilidad.
Inventa y describe un escenario en el que se da una venta ética y por ende entiende sus implicaciones.
Elabora una tabla en donde de forma general explica cómo llevaría a cabo su labor como gerente de ventas.
Se apoya en fuentes confiables de información para la elaboración de su proyecto.
Cuida la presentación, estructura y ortografía de su documento en general.
TOTAL 20 PUNTOS

Introducción a la Materia

DINÁMICA DE TRABAJO

Cada unidad consta de los siguientes elementos:

- Contenido Temático: presentación y análisis de conceptos, fundamentos teóricos, implicaciones y aplicaciones del tema al que se refiere la unidad correspondiente.
- Controles de Lectura: cuestionamientos específicos acerca de las lecturas realizadas bajo un sistema de opción múltiple o relacionar, los cuales permitirán comprobar que has revisado y leído cada una de las lecturas que te han sido asignadas. Recuerda que pueden tener valor en tu evaluación.
- Actividades: aplicación de los conocimientos teóricos adquiridos. Son evaluables bajo listas de cotejo específicas y adquieren una ponderación en la evaluación.
- Ejercicios: prácticas que ayudan a reforzar el conocimiento para un mejor resultado en las evaluaciones.
- Evaluación por unidad: consta de una serie de reactivos que se evalúan para comprobar el conocimiento adquirido dentro de la unidad.

Antes de terminar tu materia deberás responder una evaluación final que comprende los contenidos de toda la materia.

Introducción a la Materia

BIBLIOGRAFÍA RECOMENDADA

Texto básico

David Jobber / Geoffrey Lancaster. Administración de ventas. Editorial Pearson, 8va. Edición.

Johnson, Kurts, Scheuling. Administración de Ventas. Editorial McGraw Hill.

Texto complementario

Gerarld L. Manning, Barry L. Reece. Las ventas en el mundo actual. Editorial Prentice Hall.