



ORGANIZACION DE LAS VENTAS

UNIDAD I

Introducción Unidad I

INTRODUCCIÓN A LA UNIDAD

Se ha discutido mucho acerca de la venta como arte o ciencia, o como combinación de ambas. Algunas definiciones subrayan que la venta es el arte de influir o persuadir a la gente para que haga lo que desea el representante de ventas; ahora bien, el proceso de ventas debe aportar mutua y permanente satisfacción tanto al comprador como al vendedor.

En esta primera unidad de la asignatura Administración de Ventas tendrás la oportunidad de aprender acerca de la organización y gerencia relacionadas con este proceso; conocerás las características específicas de la mezcla “producto-servicio” y el proceso de administración y motivación de la fuerza de ventas y su gerencia. Por último, conocerás acerca de los roles y perfiles de esta actividad a través de ejemplos y casos prácticos a lo largo de la unidad.

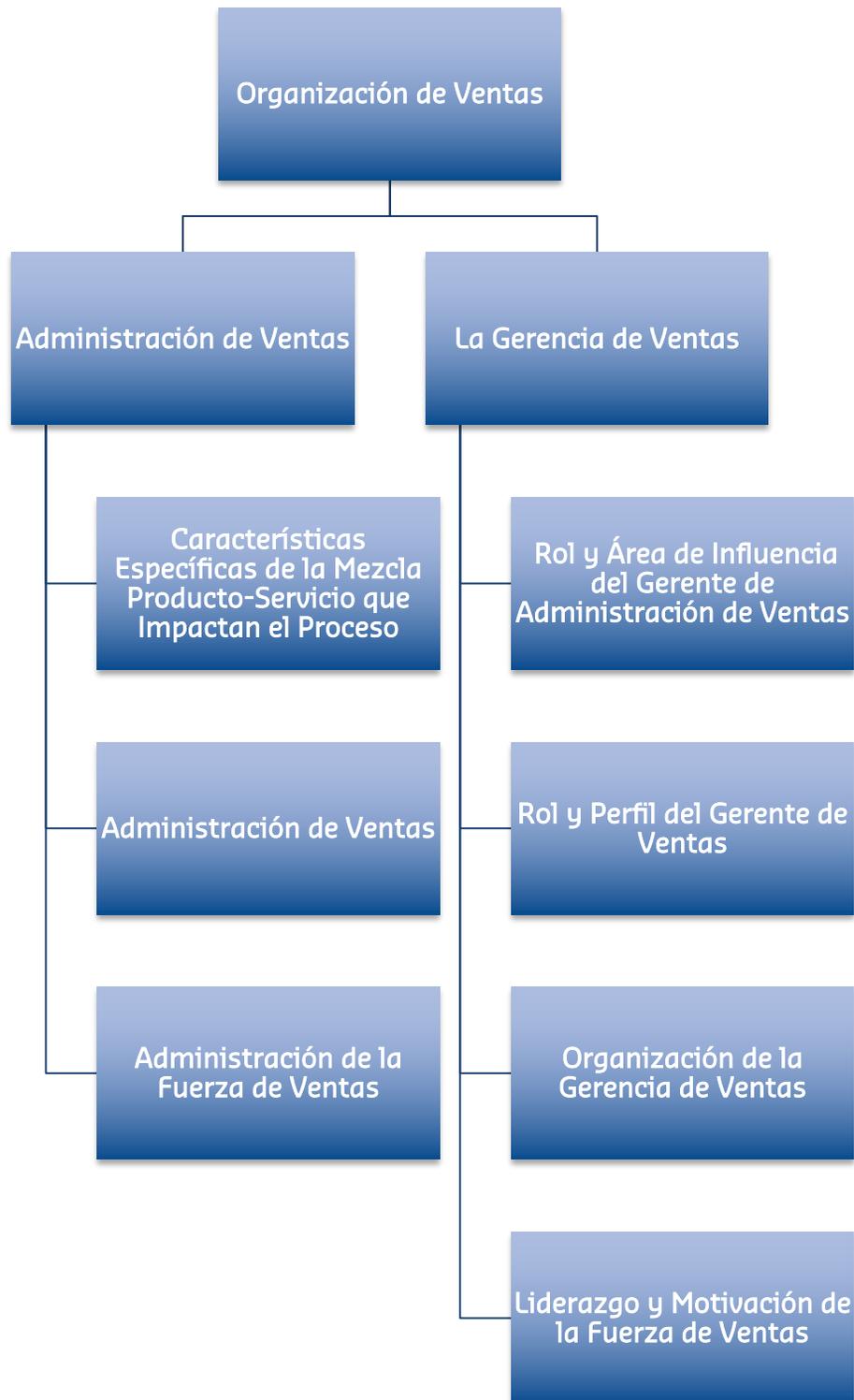
Con el desarrollo de cada tema, podrás conocer de forma integral qué es la administración de ventas, su importancia dentro de una organización, su relación con otras áreas, así como la importancia de saber seleccionar, reclutar y capacitar al personal del área de ventas para un buen desempeño y éxito de los vendedores; lo que se traduce en una mayor y más eficaz productividad y ganancia para una empresa.

OBJETIVO DE LA UNIDAD

Propiciar la adquisición de información sobre los orígenes, conceptos y etapas de la administración de ventas que permitan que el estudiante desarrolle habilidades para el análisis y la toma de decisiones propias de los gerentes de ventas.

Introducción Unidad I

MAPA DE CONTENIDO



Introducción Unidad I

EVALUACIÓN DE LA UNIDAD

EVALUACIÓN	PUNTOS
Actividad: Administración vs. Ventas	5
Actividad: Caso Fondren Publishing, Inc.	5
Evaluación Final de la Unidad	5
Total	15