

**Guía Docente**  
**Dirección y Gestión**  
**Empresarial**  
**Primera Convocatoria XX/XX**

**Datos generales de la asignatura**

Programa: **Dirección de Empresas**  
 Asignatura: **Dirección y Gestión Empresarial**  
 Medida: **4.0 ECTS**  
 Carácter: **Obligatoria**

**Temario****1. ORGANIZACIÓN Y ESTRUCTURA COMERCIAL**

Conceptos de organización y dirección. Estructura del departamento comercial. Gestión del departamento comercial. El trabajo comercial. Funciones y tareas. Territorios y rutas. Anexo I: acciones de marketing en el sector del Automóvil. Casos BMW, AUDI, PORSCHE. Anexo II: Ejemplo de campaña institucional.

**2. EL VENDEDOR Y EL EQUIPO DE VENTAS**

Clases de vendedores. Perfil del buen vendedor. Estudio del colectivo de vendedores. Trucos y virtudes del buen vendedor. Montar un equipo ganador de ventas. Tamaño del equipo de ventas. Anexo: El caso TOYOTA, ejemplo de comunicación de crisis.

**3. LA VENTA Y LA ENTREVISTA DE VENTAS**

Métodos de Venta. La negociación comercial. Objetivo en la entrevista de ventas. La argumentación. Tratamiento de objeciones. Cierre. Anexo: Secretos para el éxito en ventas.

**4. TÉCNICAS DE VENTAS**

Trucos para iniciar una conversación. Aprender a decir no. PNL aplicada a la venta. 7 tipos de clientes. Recuperar clientes. Técnicas para influenciar al comprador. Vender por teléfono. Anexo I: Telemarketing. Anexo II: El método spin. Anexo III: Palabras mágicas que venden.

**5. SELECCIÓN, FORMACIÓN Y REMUNERACIÓN DE VENDEDORES**

Proceso de reclutamiento. La entrevista laboral. Recepción del nuevo vendedor. Importancia de la formación. Técnicas de remuneración. Sueldo fijo, comisiones e incentivos. Implantación de un sistema de retribución.

**6. PREVISIÓN Y CONTROL DE VENTAS**

Programas de ventas. La previsión de ventas. Cuotas de venta. Evaluación y control de ventas.

ANEXO I: ESTRATEGIAS PARA SUPERAR OBJECIONES EN VENTAS

ANEXO II: ESTRATEGIAS PARA SUPERAR OBJECIONES EN VENTAS

ANEXO III: IDEAS DE MARKETING CON POCOS RECURSOS Y ALTO RETORNO DE LA INVERSIÓN

**Equipo docente**

XXXXXX XXXXXX XXXXXX

XXXXXX XXXXXX XXXXXX

**Resultados de aprendizaje****Competencia básica****Competencias generales**

Profundizar en las estrategias de ventas. (Competencias Instrumentales)

Implementar la toma de decisiones a partir del conocimiento de las estrategias de ventas (Competencias Instrumentales)

**Conocimientos**

Diferenciar entre los aspectos definitorios del las estrategias de ventas..

**Destrezas**

Actuar en las estrategias de ventasde las compañías tanto a nivel producto como personas y mercados.  
(Plano Subjetivo)

Ejecutar decisiones que cambian la estrategia y rumbo de la empresa (Plano Psicomotor)

<b>Actividades formativas</b>
Análisis de casos Clases magistrales Estudio de casos Tutorías Discusiones Presentaciones en grupo Tutorías sobre trabajos Trabajo en grupo Seminarios

<b>Actividades de evaluación</b>
Examen tipo test Estudios de caso Presentación oral Observación directa del desempeño Examen escrito