



**Universidad Tecnológica de la Mixteca**  
**Clave DGP 200089**  
**Licenciatura en Ciencias Empresariales**

## Programa de Estudios

NOMBRE DE LA ASIGNATURA

### ADMINISTRACIÓN ESTRÁTÉGICA DE VENTAS

SEMESTRE SÉPTIMO	CLAVE DE LA ASIGNATURA 053073	TOTAL DE HORAS 85
---------------------	----------------------------------	----------------------

#### OBJETIVO(S) GENERAL(ES) DE LA ASIGNATURA

Al finalizar el curso el alumno conocerá los principales conceptos y elementos de la administración estratégica de ventas, para que sea capaz de planear, organizar, dirigir y controlar la función de ventas de una organización.

#### TEMAS Y SUBTEMAS

##### **1. LA ADMINISTRACIÓN PROFESIONAL DE VENTAS**

- 1.1 La gerencia de ventas y sus responsabilidades básicas
- 1.2 Integración de la gerencia de ventas y mercadotecnia
- 1.3 Importancia de la venta personal y la administración de ventas
- 1.4 Los tipos de venta y de vendedores
- 1.5 El proceso de ventas
- 1.6 La ética de las ventas

##### **2. LA PLANIFICACIÓN DE LAS VENTAS**

- 2.1 Análisis de ventas
- 2.2 Estimación del potencial y pronóstico de ventas
- 2.3 Administración del tiempo y territorios de ventas
- 2.4 Cuotas de ventas
- 2.5 Sistemas de compensación
- 2.6 Estrategias y presupuestos de venta

##### **3. LA INTEGRACIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS**

- 3.1 Reclutamiento de vendedores
- 3.2 Selección de solicitantes
- 3.3 Contratación y socialización
- 3.4 La organización del equipo de ventas
- 3.5 Desarrollo y puesta en marcha de la formación en ventas
- 3.6 Evaluación de la formación

##### **4. DIRECCIÓN DE LAS OPERACIONES DE VENTAS**

- 4.1 Técnicas de ventas
- 4.2 Motivación del equipo de ventas
- 4.3 Compensación del equipo de ventas
- 4.4 Liderazgo y supervisión de un equipo de ventas
- 4.5 La moral del equipo de ventas

##### **5. CONTROL Y EVALUACIÓN DE LAS VENTAS**

- 5.1 Análisis del volumen de ventas
- 5.2 Análisis de costos y rentabilidad



**ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE**

Exposición por parte del profesor, empleando pizarrón y cañón. Lecturas de conceptos que profundicen lo abordado en clases, para propiciar la participación de los alumnos. Revisión y/o realización de estudios de caso, ejemplos, prácticas y/o ejercicios. Elaboración de un Plan de Ventas de una empresa. Preparación de exposiciones por parte del alumno donde argumente su capacidad y dominio teórico sobre algún tema en específico. Entrega de reportes de lectura, ensayos y/o casos prácticos que contribuyan a profundizar los temas abordados en clase. Trabajo de campo para el desarrollo de su caso práctico: Encuestas, entrevistas, recopilación de información.

**CRITERIOS Y PROCEDIMIENTOS DE EVALUACIÓN Y ACREDITACIÓN**

Al inicio del curso el profesor indicará al alumno el procedimiento de evaluación, que debe comprender tres exámenes parciales y uno final.

**BIBLIOGRAFÍA (TIPO, TÍTULO, AUTOR, EDITORIAL Y AÑO)**

Básica:

1. Direccion de Ventas: Vender y Fidelizar en el Nuevo Milenio. Camara Ibañez, Dionisio. Pearson. Mexico. 2005.
2. Gerencia Existosa de Ventas: Metodos, secretos, y estrategias para dirigir equipos de vendedores al éxito. De Saltarin, Facundo. GRANICA. Mexico. 2011.
3. Administración de Ventas. Johnston, Mark, Marshall, Greg. Mc Graw – Hill. México. 2009.
4. Administración de Ventas. Pearson. Jobber, David. Mexico. 2011.
5. Administración de Ventas. Mercado, Hernandez Salvador. Trillas. Mexico. 2011.

Consulta:

1. Administración de Ventas. Anderson, R. (Comp.). Mc Graw – Hill. México. 1995.
2. La Fuerza de Ventas. Bhalla, Pranab. Editorial Aguilar. México. 2016.
3. Estrategias de Ventas y Negociación. De la Parra, Eric. Panorama Editorial. México. 2003.
4. Administración de Ventas. Hartley, Robert. Patria. México. 1982.
5. Ventas: Conceptos, planificación y estrategias. Stanton, W. Mc Graw – Hill. Colombia. 1995.

**PERFIL PROFESIONAL DEL DOCENTE**

Licenciado en Administración, con posgrado en Mercadotecnia, negocios o área afín con experiencia profesional y docente.

VO. BO.



AUTORIZÓ

L.E. FRANCISCA A. SÁNCHEZ MEZA  
JEFA DE CARRERA DE LA LIC. EN CIENCIAS  
EMPRESARIALES

UNIVERSIDAD  
NACIONAL  
AUTÓNOMA  
DE MÉXICO  
CARRERA DE  
CIENCIAS  
EMPRESARIALES

DR. AGUSTIN SANTIAGO ALVARADO  
VICE-RECTOR ACADÉMICO