



Universidad
Continental

Presentación de la asignatura **Gerencia de Ventas** Franklin Cordova Buiza





Gerencia de Ventas

La asignatura contiene: La función de ventas; la negociación con los grupos de compra; las etapas de la entrevista de ventas; las herramientas de ventas y el manual de ventas; la negociación en ventas; las objeciones; conocer a nuestro cliente; la programación neurolingüística; la gestión de las grandes cuentas; la organización del equipo de ventas; gestión de una ruta y territorio; control de ventas; la selección de ventas; la evaluación; la retribución de ventas; aspectos éticos de las ventas.





Competencia de la asignatura

Conoce el Sistema de la Gerencia de Ventas y los fundamentos conceptuales de dicho sistema. Desarrolla procedimientos y metodologías para la elaboración de planes estratégicos, funcionales y operativos. Asume una conducta de líder en la gestión comercial.





Unidades didácticas

Unidad I	Unidad II	Unidad III	Unidad IV
La Empresa y su Gestión Comercial	Investigación, Planes Estrategias de Ventas	Previsiones de Venta y Organización del Territorio	Formación de Vendedores



Unidad I: La Empresa y su Gestión Comercial

Contenidos:

- La Empresa y su Gestión Comercial.
- La organización de la estructura de ventas.
- Equipos de ventas y su estructura de ventas.
- La organización de la comunicación.





Unidad I: La Empresa y su Gestión Comercial

Producto académico:

- Responder el cuestionario de preguntas de la Unidad I relacionado al plan de ventas y las funciones del gerente de ventas.





Unidad II: Investigación, Planes Estrategias de Ventas

Contenidos:

- El Plan de la Empresa, de Marketing y de Ventas.
- El comportamiento del consumidor.
- Indicadores de Gestión Claves del negocio.



Unidad II: Investigación, Planes Estrategias de Ventas

Producto académico:

Formular un Mapa Conceptual donde se presente la comparación del Plan estratégico, Plan de marketing y Plan de ventas.





Unidad III: Previsiones de Venta y Organización del Territorio

Contenidos:

- Análisis del entorno.
- Presupuesto de ventas.
- Cuotas de venta.
- Organización del territorio y de las rutas.





Unidad III: Previsiones de Venta y Organización del Territorio

Producto académico:

- Responder las preguntas del caso: Competir por una ventaja - Coca Cola vs Pepsi Cola.





Unidad IV: Formación de Vendedores

Contenidos

- Reclutamiento, selección, inducción, capacitación y evaluación.
- Metodología de la formación de vendedores
- Técnicas de Ventas.





Recursos educativos virtuales

- Manual autoformativo
- Video clases
- Podcast
- Foros
- Biblioteca virtual



Bienvenido a la asignatura **Gerencia de Ventas**



ucontinental.edu.pe