



Universidad
Continental

Presentación de la asignatura Gestión Comercial

Jimmy Roger Ortiz Palacios





Sumilla

La asignatura, corresponde al área de estudios específicos, es de naturaleza teórico-práctica. Tiene como propósito desarrollar en el estudiante la capacidad de diseñar estrategias y organizar al equipo comercial





Unidad I : El Marketing y La Gestión Comercial



Semana 01: El Marketing y Las Ventas

- Tema N° 1: Todo Sobre El Marketing
- Tema N° 2: Todo Sobre Ventas

Semana 02: El Concepto Moderno de la Gestión Comercial:

- Tema N° 1: La dirección Comercial
- Tema N° 2: Objetivos e Indicadores Comerciales



Unidad II: Estructura de La Gestión Comercial

Semana 03: Canales de ventas enfoque de servicio.

- **Tema N° 1:** Diseño de canales
- **Tema N° 2:** Automatización de la Fuerza de Ventas el Mapinfo

Semana 04: Estructura de una Gerencia de Ventas

- **Tema N° 1:** Modelos de Organización Comercial
- **Tema N° 2:** Diseño de una Organización Comercial y Automatización de la Fuerza de Ventas

ESTRUCTURA
COMERCIAL



Unidad III: Administración y Dirección de las Actividades de la Fuerza de Ventas

Semana 05: La Administración de la Fuerza de Ventas y su Proceso

- **Tema N° 1:** Administración de La fuerza de Ventas
- **Tema N° 2:** El Proceso de ventas





Unidad IV: Elaboración de pronósticos y presupuestos de ventas

Semana 06: El Plan y pronóstico de Ventas

- **Tema N° 1:** Planificación de ventas, Territorio y Tamaño de Fuerza de ventas.
- **Tema N° 2:** La cuota, los factores externos y método del promedio móvil y el promedio ponderado

Semana 07: Control y Evaluación de la fuerza de Ventas

- **Tema N°1:** Análisis de Rentabilidad, volumen costo y evaluación de desempeño de la Fuerza de ventas.
- **Tema N° 2:** Tema 2: Cambio climático





RECOMENDACIONES

- ✓ Participar de la clase virtual semanalmente.
- ✓ Usar el foro para realizar consultas.
- ✓ Descargar y revisar las diapositivas animadas.
- ✓ Desarrollar las autoevaluaciones.
- ✓ Estar atentos a la programación de evaluaciones y rendirlas en la fecha programada.



Evaluación

- Programación:

N° de semana	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Semana 5	Semana 6	Semana 7
N° Videoclase	Videoclase 1	Videoclase 2	Videoclase 3	Videoclase 4	Videoclase 5	Videoclase 6	Videoclase 7
Evaluación Diagnóstica (Prueba Objetiva)		Prueba Objetiva 1 (Consolidado 1)		Prueba Objetiva 2 (Evaluación Parcial)		Prueba Objetiva 3 (Consolidado 2)	Prueba Objetiva 4 (Evaluación Final)



Horario de Videoclase

Semana	Fecha	Hora
Semana 1	Martes, 16 de Enero 2018	20:00 – 21:30
Semana 2	Martes, 23 de Enero 2018	20:00 – 21:30
Semana 3	Martes, 30 de Enero 2018	20:00 – 21:30
Semana 4	Martes, 06 de Febrero 2018	20:00 – 21:30
Semana 5	Martes, 13 de Febrero 2018	20:00 – 21:30
Semana 6	Martes, 20 de Febrero 2018	20:00 – 21:30
Semana 7	Martes, 27 de Febrero de 2018	20:00 – 21:30

Bienvenido a la asignatura **Gestión Comercial**



Jimmy Roger Ortiz Palacios
jortizp@continental.edu.pe

ucontinental.edu.pe