

HOJA CALENDARIO– PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

Nombre de la asignatura	Gestión Comercial	Resultado de aprendizaje de la asignatura:	Al finalizar la asignatura, el estudiante será capaz de planificar el desarrollo, la dirección y la evaluación de los equipos comerciales en forma coherente con los objetivos de marketing.
Periodo	8	EAP	Administración y Marketing

COMPETENCIA	CRITERIOS	ESPECIFICACIÓN DEL NIVEL DE LOGRO	NIVEL
Gestión Organizacional	Marketing	Identifica necesidades en los consumidores que constituyen oportunidades de negocios, sobre la base de la investigación de mercados, analiza y formula estrategias de marketing estratégico y marketing operativo.	3
Gestión Comercial	Dirección de ventas y equipos comerciales	Diseña y evalúa la planeación, organización, desarrollo, dirección y evaluación de los equipos comerciales en forma coherente con los objetivos de marketing.	3

Unidad 1		Nombre de la unidad:	Administración de la fuerza de ventas en el siglo XXI	Resultado de aprendizaje de la unidad:	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de explicar la función de la gestión comercial en las organizaciones actuales.	Duración en horas	24
Semana	Horas / Tipo de sesión	Temas y subtemas	Actividades sincronas (Videoclases)			Actividades de aprendizaje autónomo Asíncronas (Estudiante – aula virtual)	
			Actividades y recursos para la enseñanza (Docente)	Actividades y recursos para el aprendizaje (Estudiante)	Metodología		
1	2T	<ul style="list-style-type: none"> - Presentación del docente y estudiantes - Presentación de la asignatura (sílabo) - Evaluación de entrada - Administración de la fuerza de ventas en el siglo XXI 	<p>I: Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión. A través de dinámicas activas el docente y los estudiantes se presentan asertivamente.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Se hace la presentación de la asignatura: sílabo, temas por cada unidad, consolidados, etc. - Aplicación de la evaluación de entrada. - Se realiza el feedback de la evaluación de entrada. <p>D: Se desarrolla el tema a través de PPT.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Se visualiza el siguiente video: El vendedor profesional de Estrategia de Ventas https://www.youtube.com/watch?v=q_AXxVmwDqC - Análisis del video: responden a la siguiente pregunta: ¿Qué es vender? ¿Cómo es un vendedor profesional? - El docente hace la exposición de la sesión. Se formulan las preguntas del caso. <p>C: El docente recolecta información acerca de las expectativas de los estudiantes sobre el curso, mediante lluvia de ideas. Solución de preguntas</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Los estudiantes interactúan sobre la organización cognitiva, metodológica y de evaluación del sílabo. - Desarrollan la evaluación diagnóstica para evidenciar sus saberes previos. - Los estudiantes señalan sus expectativas con respecto a la asignatura y se evalúa la viabilidad de su ejecución. 	Aprendizaje colaborativo	<ul style="list-style-type: none"> - Video introductorio de la asignatura: https://www.youtube.com/watch?v=ev9r_RH7a44 - Lee el mensaje de bienvenida a la asignatura en el foro de novedades y consultas. - Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual. - Lee los temas correspondientes a la Semana 1. <p>Material de lectura obligatoria:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Hair, J., Anderson, R., Mehta, R., Babin, B. (2010). <i>Administración de ventas : relaciones y sociedades con el cliente</i>. Cengage Learning 	

Las actividades de aprendizaje autónomo en el aula virtual son las realizadas por el estudiante. Cada semana, el docente tiene el rol de monitorear, supervisar, evaluar y retroalimentar estas actividades, además de atender los foros y las comunicaciones generadas en el aula virtual.

HOJA CALENDARIO– PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

	4P	- Ejercicios grupales: Guía de Trabajo Semana 1 – Sesión 2	<p>I: Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión. Se dan las instrucciones necesarias a los estudiantes para realizar la guía de trabajo.</p> <p>D: Se conforman equipos de trabajo, para la revisión y resolución de la Guía de Trabajo de la semana.</p> <p>- Dar lectura al artículo "Post Covid-19: Impacto en el ámbito de las ventas" haciendo click en el siguiente link: https://www.tendencias.kpmg.es/2020/04/covid-19-ventas/</p> <p>- Luego el equipo debe responder a las consignas que se indican en la guía de trabajo.</p> <p>C: Se realiza la consolidación y síntesis del tema Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto. - Los equipos de trabajo intercambian opiniones y resuelven la guía de lectura utilizando G Suite. - Los equipos exponen sus trabajos para el feedback correspondiente. 	Flipped Classroom	<ul style="list-style-type: none"> - Jhonston, M. y Marshall, G. (2009). <i>Administración de Ventas</i> (9.ª ed.). McGraw Hill.
2	2T	- La Gerencia Comercial	<p>I: Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión. Realizamos una recordación del tema tratado en la clase anterior; formulando preguntas.</p> <p>- Estrategia grupal lluvia de ideas. El docente pregunta a los estudiantes: ¿Qué hace un Gerente Comercial? ¿Cuál será su función principal?</p> <p>D: Se da a conocer el tema de la sesión a través de una PPT.</p> <p>- Se visualiza el siguiente video: ¿Cuáles son las funciones de un buen gerente? en el siguiente link: https://www.youtube.com/watch?v=9vJLN1r3W-E</p> <p>- El docente hace la exposición de la sesión. Se formulan las preguntas del caso.</p> <p>C: Metacognición: El docente busca la participación de 3 estudiantes, al final de la sesión; para que indiquen lo aprendido en la sesión.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto. - Responden las preguntas formuladas 	Aprendizaje colaborativo	<ul style="list-style-type: none"> - Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual. - Lee los temas correspondientes a la Semana 2. - Lee el artículo: ¿Qué es Gestión Comercial? Ingresando al siguiente link: https://www.datacrm.com/blog/que-es-gestion-comercial/
	4P	- Ejercicios grupales: Guía de Trabajo Semana 2 – Sesión 2	<p>I: Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión. Se dan las instrucciones necesarias a los estudiantes para realizar la guía de lectura.</p> <p>D: Se conforman equipos de trabajo, para la revisión y resolución de la Guía de Trabajo de la semana Nro. 02. Visualiza atentamente el video que se señala a continuación: https://www.youtube.com/watch?v=m0LbR7qV86A</p> <p>Luego el equipo debe responder a las consignas que se indican en la guía de trabajo.</p> <p>C: Se realiza la consolidación y síntesis del tema Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto. - Los equipos de trabajo intercambian opiniones y resuelven la guía de trabajo utilizando G Suite. - Los equipos exponen sus trabajos para el feedback correspondiente. 	Aprendizaje colaborativo	

HOJA CALENDARIO– PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

3	2T	- Planeación de la Gerencia Comercial	<p>I: Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión. Realizamos una recordación del tema tratado en la clase anterior; formulando preguntas.</p> <p>- Estrategia grupal lluvia de ideas. El docente pregunta a los estudiantes: ¿Cuáles son los niveles del producto? ¿Cuáles serán en el servicio?</p> <p>D: Se da a conocer el tema de la sesión.</p> <p>- El docente hace la exposición de la sesión. Se formulan las preguntas del caso.</p> <p>C: Metacognición: El docente busca la participación de 3 estudiantes, al final de la sesión; para que indiquen lo aprendido en la sesión.</p>	<p>- Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto.</p> <p>- Responden las preguntas formuladas</p>	Aprendizaje colaborativo	<p>- Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual.</p> <p>- Lee los temas correspondientes a la Semana 3. "Planeación y Organización de la fuerza de ventas" del libro de Hair, J., Anderson, R., Mehta, R., Babin, B. (2010). Administración de ventas: relaciones y sociedades con el cliente.</p>
	4P	- Ejercicios grupales: Guía de Trabajo Semana 3 – Sesión 2	<p>I: Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión. Se dan las instrucciones necesarias a los estudiantes para realizar la guía de lectura.</p> <p>D: El equipo de trabajo formado en sesiones anteriores, asumirán el rol de una Gerencia de Ventas de una empresa local donde uno de los integrantes asumirá el rol de Gerente de Ventas y el resto la fuerza de ventas. Luego el equipo debe responder las consignas que se indican en la guía de trabajo.</p> <p>C: Se realiza la consolidación y síntesis del tema Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron.</p> <p>C1 – SC1 Ejercicios grupales de análisis de casos / Rúbrica de evaluación</p>	<p>- Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto.</p> <p>- Los equipos de trabajo intercambian opiniones y resuelven la guía de trabajo utilizando G Suite.</p> <p>- Los equipos exponen sus trabajos para el feedback correspondiente.</p>	Aprendizaje experiencial	
4	2T	- Marketing y la Gestión Comercial.	<p>I: Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión. Recordamos el tema tratado en la clase anterior; formulando preguntas.</p> <p>- Estrategia grupal lluvia de ideas. El docente pregunta a los estudiantes: ¿Cuál es la relación entre el Marketing y la Gestión Comercial? ¿Qué función cumple cada uno dentro de la organización?</p> <p>D: Se da a conocer el tema de la sesión.</p> <p>- El docente hace la exposición de la sesión. Se formulan las preguntas del caso.</p> <p>Se visualiza el siguiente video: ¿Cuál es la diferencia entre el Marketing y las ventas? En el siguiente link; https://www.youtube.com/watch?v=lqyaO15JlV4</p> <p>C: Metacognición: El docente busca la participación de 3 estudiantes, al final de la sesión; para que indiquen lo aprendido en la sesión</p>	<p>- Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto.</p> <p>- Responden las preguntas formuladas</p>	Aprendizaje colaborativo	<p>- Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual.</p> <p>- Revisión de las PPT de la semana 4</p> <p>- Lee atentamente el ebook "El nuevo departamento de ventas: El camino hacia la transformación digital" que se encuentra en el aula virtual.</p>

HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

	<p>4P</p>	<p>- Ejercicios grupales: Guía de Trabajo Semana 4 – Sesión 2</p>	<p>I: Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión. Se dan las instrucciones necesarias a los estudiantes para realizar la guía de lectura. D: Se conforman equipos de trabajo, para la revisión y resolución de la Guía de Trabajo de la semana Nro. 04. Lee atentamente el ebook "El nuevo departamento de ventas: El camino hacia la transformación digital" que se encuentra en el aula virtual. C: Se realiza la consolidación y síntesis del tema Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto. - Los equipos de trabajo intercambian opiniones y resuelven la guía de trabajo utilizando G Suite. - Los equipos exponen sus trabajos para el feedback correspondiente. 	<p>Flipped Classroom</p>	
--	------------------	---	---	---	------------------------------	--

HOJA CALENDARIO– PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

Unidad 2		Nombre de la unidad:	Organización y desarrollo de la fuerza de ventas	Resultado de aprendizaje de la unidad:	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de organizar la fuerza de ventas entorno a los clientes y sus necesidades.	Duración en horas	24
Semana	Horas / Tipo de sesión	Temas y subtemas	Actividades síncronas (Videoclases)			Actividades de aprendizaje autónomo Asíncronas (Estudiante – aula virtual)	
			Actividades y recursos para la enseñanza (Docente)	Actividades y recursos para el aprendizaje (Estudiante)	Metodología		
5	2T	Estructura del área de ventas	<p>I: Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión. Recordamos el tema tratado en la clase anterior; formulando preguntas.</p> <p>- Estrategia grupal lluvia de ideas. El docente pregunta a los estudiantes: ¿Cómo se debe organizar el área comercial? ¿Qué factores se deben tener en cuenta?</p> <p>D: Se da a conocer el tema de la sesión.</p> <p>- Se visualiza el siguiente video: en el siguiente link: https://www.youtube.com/watch?v=NpsfJlWNlq</p> <p>- El docente hace la exposición de la sesión. Se formulan las preguntas del caso.</p> <p>C: Metacognición: El docente busca la participación de 3 estudiantes, al final de la sesión; para que indiquen lo aprendido en la sesión</p>	<p>- Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto.</p> <p>- Responden las preguntas formuladas</p>	Aprendizaje colaborativo	<p>- Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual.</p> <p>- Lee los temas correspondientes a la Semana 5.</p> <p>- Hair, J., Anderson, R., Mehta, R., Babin, B. (2010). <i>Administración de ventas : relaciones y sociedades con el cliente</i>. Cengage Learning</p> <p>- Artal, M. (2018). <i>Dirección de Ventas: Organización del departamento de ventas y gestión de vendedores</i>. (15.ª ed.). ESIC Editorial.</p>	
	4P	- Ejercicios grupales: Guía de Trabajo Semana 5 – Sesión 2	<p>I: Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión.</p> <p>D: Se conforman equipos de trabajo, para la revisión y resolución de la Guía de Trabajo de la semana 5. Leer el Capítulo 6 "Planeación y Organización de la fuerza de ventas" del libro de Hair, J., Anderson, R., Mehta, R., Babin, B. (2010). <i>Administración de ventas: relaciones y sociedades con el cliente</i>.</p> <p>- Luego el equipo debe responder a las consignas indica en la guía de trabajo.</p> <p>C: Se realiza la consolidación y síntesis del tema Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron.</p>	<p>- Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto.</p> <p>- Los equipos de trabajo intercambian opiniones y resuelven la guía de lectura utilizando G Suite.</p> <p>- Los equipos exponen sus trabajos para el feedback correspondiente.</p>	Aprendizaje colaborativo		

HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

6	2T	Previsiones y cuotas de ventas	<p>I: Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión. Se da inicio a la sesión, haciendo una recordación del tema tratado en la clase anterior; formulando preguntas.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Estrategia grupal lluvia de ideas. El docente pregunta a los estudiantes: ¿Qué hace un Gerente Comercial? ¿Cuál será su función principal? <p>D: Se da a conocer el tema y el propósito de aprendizaje de la sesión.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Se visualiza el siguiente video: ¿Cuáles son los métodos para proyectar las ventas? en el siguiente link: https://www.youtube.com/watch?v=Ijky7TA7IUw - El docente hace la exposición de la sesión. Se formulan las preguntas del caso. <p>C: Metacognición: El docente busca la participación de 3 estudiantes, al final de la sesión; para que indiquen lo aprendido en la sesión.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto. - Responden las preguntas formuladas 	Aprendizaje colaborativo	<ul style="list-style-type: none"> - Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual. - Lee los temas correspondientes a la Semana 6. - Hair, J., Anderson, R., Mehta, R., Babin, B. (2010). <i>Administración de ventas : relaciones y sociedades con el cliente.</i> Cengage Learning
	4P	Ejercicios grupales: Guía de Trabajo Semana 6 – Sesión 2	<p>I: Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión. Se dan las instrucciones necesarias a los estudiantes para realizar la guía de lectura.</p> <p>D: Se conforman equipos de trabajo, para la revisión y resolución de la Guía de Trabajo de la semana Nro. 06. Leer el Capítulo 5 "Elaboración de pronósticos y presupuestos de ventas" del libro de Hair, J., Anderson, R., Mehta, R., Babin, B. (2010). <i>Administración de ventas: relaciones y sociedades con el cliente.</i></p> <p>C: Se realiza la consolidación y síntesis del tema Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto. - Los equipos de trabajo intercambian opiniones y resuelven la guía de trabajo utilizando G Suite. - Los equipos exponen sus trabajos para el feedback correspondiente. 	Aprendizaje experiencial	
7	2T	- Organización del Territorio y de Rutas	<p>I: Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión. Recordamos el tema tratado en la clase anterior; formulando preguntas.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Estrategia grupal lluvia de ideas. El docente pregunta a los estudiantes: ¿Cuáles son los niveles del producto? ¿Cuáles serán en el servicio? <p>D: Se da a conocer el tema de la sesión.</p> <ul style="list-style-type: none"> - El docente hace la exposición de la sesión. Se formulan las preguntas del caso. - Se visualiza el siguiente video: Planificar territorios de ventas, en el siguiente link: https://www.youtube.com/watch?v=CISrXRai5kM <p>C: Metacognición: El docente busca la participación de 3 estudiantes, al final de la sesión; para que indiquen lo aprendido en la sesión.lectu</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto. - Responden las preguntas formuladas 	Aprendizaje colaborativo	<ul style="list-style-type: none"> - Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual. - Lee los temas correspondientes a la Semana 7.

HOJA CALENDARIO– PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

	4P	Ejercicios grupales: Guía de Trabajo Semana 7 – Sesión 2 Presentación del avance "Plan de Ventas"	<p>I: Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión.</p> <p>D: Se conforman equipos de trabajo, para la revisión y resolución de la Guía de Trabajo de la semana Nro. 07. El equipo de trabajo lee el pequeño caso que se indica en la guía de trabajo.</p> <p>El equipo de trabajo hará la presentación del primer avance del Plan de Ventas.</p> <p>C: Se realiza la consolidación y síntesis del tema</p> <p>Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron.</p> <p>C1 – SC2 Trabajo práctico grupal: plan de ventas (primer avance) Rúbrica de evaluación</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto. - Los equipos de trabajo intercambian opiniones y resuelven la guía de trabajo utilizando G Suite. - Los equipos exponen sus trabajos para el feedback correspondiente. 	Estudio de casos	
8	2T	Automatización de la fuerza de ventas	<p>I: Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión. Se da inicio a la sesión, haciendo una recordación del tema tratado en la clase anterior; formulando preguntas.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Estrategia grupal lluvia de ideas. El docente pregunta a los estudiantes: ¿Cuál es la relación entre el Marketing y la Gestión Comercial? ¿Qué función cumple cada uno dentro de la organización? <p>D: Se da a conocer el tema de la sesión.</p> <ul style="list-style-type: none"> - El docente hace la exposición de la sesión. Se formulan las preguntas del caso. <p>Se visualiza el siguiente video: ¿De qué forma la tecnología en la función del vendedor? En el siguiente link; https://www.youtube.com/watch?v=4iMdpVfCyc</p> <p>C: Metacognición: El docente busca la participación de 3 estudiantes, al final de la sesión; para que indiquen lo aprendido en la sesión</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto. <p>Responden las preguntas formuladas</p>	Aprendizaje colaborativo	<ul style="list-style-type: none"> - Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual. - Revisión de las PPT de la semana 8.
	4P	Ejercicios grupales: Guía de Trabajo Semana 8 – Sesión 2	<p>I: Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión. Se dan las instrucciones necesarias a los estudiantes para realizar la guía de lectura, así como para realizar el examen parcial.</p> <p>D: Se conforman equipos de trabajo, para la revisión y resolución de la Guía de Trabajo de la semana Nro. 08.</p> <p>C: Se realiza la consolidación y síntesis del tema</p> <p>Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron.</p> <p>EVALUACIÓN PARCIAL Evaluación individual teórico – práctico / Prueba mixta</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto. - Los equipos de trabajo intercambian opiniones y resuelven la guía de trabajo utilizando G Suite. 	Estudio de casos	

HOJA CALENDARIO– PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

Unidad 3		Nombre de la unidad:	Administración y dirección de las actividades de la fuerza de ventas	Resultado de aprendizaje de la unidad:	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de gestionar un equipo de ventas de clase mundial con herramientas y estrategias adecuadas de acuerdo con la organización.	Duración en horas	24
Semana	Horas / Tipo de sesión	Temas y subtemas	Actividades sincronas (Videoclases)			Actividades de aprendizaje autónomo Asíncronas (Estudiante – aula virtual)	
			Actividades y recursos para la enseñanza (Docente)	Actividades y recursos para el aprendizaje (Estudiante)	Metodología		
9	2T	Perfil del vendedor	<p>I: Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión. Se inicia la sesión, haciendo una recordación del tema tratado en la clase anterior; formulando preguntas.</p> <p>- Estrategia grupal lluvia de ideas. El docente pregunta a los estudiantes: ¿Qué herramientas digitales y tecnológicas aplican las organizaciones de hoy? ¿Por qué es importante la automatización?</p> <p>D: Se da a conocer el tema y el propósito de aprendizaje de la sesión.</p> <p>- Se visualiza el siguiente video en el siguiente link: https://www.youtube.com/watch?v=iitIDN_MRPk</p> <p>- El docente hace la exposición de la sesión. Se formulan las preguntas del caso.</p> <p>C: Metacognición: El docente busca la participación de 3 estudiantes, al final de la sesión; para que indiquen lo aprendido en la sesión</p>	<p>- Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto.</p> <p>- Responden las preguntas formuladas</p>	Aprendizaje colaborativo	<p>- Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual.</p> <p>- Lee los temas correspondientes a la Semana 9.</p> <p>- Artal, M. (2018). <i>Dirección de Ventas: Organización del departamento de ventas y gestión de vendedores</i>. (15.ª ed.). ESIC Editorial.</p> <p>- Jhonston, M. y Marshall, G. (2009). <i>Administración de Ventas</i> (9.ª ed.). McGraw Hill.</p>	
	4P	- Ejercicios grupales: Guía de Trabajo Semana 9 – Sesión 2	<p>I: Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión. Se dan las instrucciones necesarias a los estudiantes para realizar la guía de trabajo.</p> <p>D: Se conforman equipos de trabajo, para la revisión y resolución de la Guía de Trabajo de la semana 9. Cada uno de los integrantes del equipo de trabajo, rellenará el formato "Índice del Perfil del Vendedor", luego rellenará sus respuestas a través del cuadro Excel que se adjuntará en el aula virtual. Los equipos de trabajo intercambian los resultados con otros equipos.</p> <p>C: Se realiza la consolidación y síntesis del tema Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron.</p>	<p>- Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto.</p> <p>- Los equipos de trabajo asumirán el rol de vendedores y rellenarán el IPV para su análisis y toma de decisiones.</p> <p>- Los equipos exponen sus trabajos para el feedback correspondiente.</p>	Aprendizaje colaborativo		
10	2T	Reclutamiento y Selección de la Fuerza de Ventas	<p>I: Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión. Se da inicio a la sesión, haciendo una recordación del tema tratado en la clase anterior; formulando preguntas.</p>	<p>- Los estudiantes participan durante la clase, toman</p>	Aprendizaje colaborativo	<p>- Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual.</p> <p>- Lee los temas correspondientes a la Semana 10.</p>	

Las actividades de aprendizaje autónomo en el aula virtual son las realizadas por el estudiante. Cada semana, el docente tiene el rol de monitorear, supervisar, evaluar y retroalimentar estas actividades, además de atender los foros y las comunicaciones generadas en el aula virtual.

HOJA CALENDARIO– PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

			<p>- Estrategia grupal lluvia de ideas. El docente pregunta a los estudiantes: ¿Cuál es el método más adecuado para seleccionar a la FFVV?</p> <p>D: Se da a conocer el tema y el propósito de aprendizaje de la sesión.</p> <p>- Se visualiza el siguiente video: Heineken: The Candidate, en el siguiente link: https://www.youtube.com/watch?v=tpypWiciGRo</p> <p>- El docente hace la exposición de la sesión. Se formulan las preguntas del caso.</p> <p>C: Metacognición: El docente busca la participación de 3 estudiantes, al final de la sesión; para que indiquen lo aprendido en la sesión.</p>	<p>apuntes del tema expuesto.</p> <p>- Responden las preguntas formuladas</p>		<p>- Leer el Capítulo 8 "Reclutamiento y selección de la fuerza de ventas" del libro de Hair, J., Anderson, R., Mehta, R., Babin, B. (2010). Administración de ventas: relaciones y sociedades con el cliente.</p>
	4P	Ejercicios grupales: Guía de Trabajo Semana 10 – Sesión 2	<p>I: Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión. Se dan las instrucciones necesarias a los estudiantes para realizar la guía de lectura.</p> <p>D: Se conforman equipos de trabajo, para la revisión y resolución de la Guía de Trabajo de la semana Nro. 10. Cada uno de los integrantes del equipo de trabajo, confeccionarán sus hojas de vida (Curriculum Vitae) y simularán la postulación a las empresas que estamos analizando en el curso. Los equipos de trabajo intercambian los CV's con otros equipos.</p> <p>C: Se realiza la consolidación y síntesis del tema Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron.</p>	<p>- Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto.</p> <p>- Cada uno de los integrantes de los equipos prepararán su Hoja de Vida (CV), en la sesión desarrollaremos un juego de roles</p> <p>- Los equipos exponen sus trabajos para el feedback correspondiente.</p>	Aprendizaje colaborativo	
11	2T	Capacitación de la Fuerza de Ventas	<p>I: Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión. Se da inicio a la sesión, haciendo una recordación del tema tratado en la clase anterior; formulando preguntas.</p> <p>- Estrategia grupal lluvia de ideas. El docente pregunta a los estudiantes: ¿Qué deben hacer los gerentes para formar un equipo de alto rendimiento?</p> <p>D: Se da a conocer el tema y el propósito de aprendizaje de la sesión.</p> <p>- El docente hace la exposición de la sesión. Se formulan las preguntas del caso.</p> <p>C: Metacognición: El docente busca la participación de 3 estudiantes, al final de la sesión; para que indiquen lo aprendido en la sesión.</p>	<p>- Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto.</p> <p>- Responden las preguntas formuladas</p>	Aprendizaje colaborativo	<p>- Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual.</p> <p>- Lee los temas correspondientes a la Semana 11.</p>
	4P	Ejercicios grupales: Guía de Trabajo Semana 11 – Sesión 2	<p>I: Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión. Se dan las instrucciones necesarias a los estudiantes para realizar la guía de lectura.</p> <p>D: Se conforman equipos de trabajo, para la revisión y resolución de la Guía de Trabajo de la semana Nro. 11.</p>	<p>- Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto.</p>		

Las actividades de aprendizaje autónomo en el aula virtual son las realizadas por el estudiante. Cada semana, el docente tiene el rol de monitorear, supervisar, evaluar y retroalimentar estas actividades, además de atender los foros y las comunicaciones generadas en el aula virtual.

HOJA CALENDARIO– PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

			<p>C: Se realiza la consolidación y síntesis del tema Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron</p> <p>C2 -SC1 Ejercicios grupales de análisis de casos / Rúbrica de evaluación</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Los equipos de trabajo intercambian opiniones y resuelven la guía de trabajo utilizando G Suite. - Los equipos presentan su avance del Plan de Ventas. 		
12	2T	Motivación de la fuerza de ventas	<p>I: Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión. Se da inicio a la sesión, haciendo una recordación del tema tratado en la clase anterior; formulando preguntas.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Estrategia grupal lluvia de ideas. El docente pregunta a los estudiantes: ¿Cuáles son los temas de capacitación que se debe dar constantemente a la Fuerza de Ventas? <p>D: Se da a conocer el tema y el propósito de aprendizaje de la sesión.</p> <ul style="list-style-type: none"> - El docente hace la exposición de la sesión. Se formulan las preguntas del caso. <p>Se visualiza el siguiente video: ¿Cómo motivar a tus vendedores durante la pandemia? en el siguiente link; https://www.youtube.com/watch?v=5P5A7TxRZnY</p> <p>C: Metacognición: El docente busca la participación de 3 estudiantes, al final de la sesión; para que indiquen lo aprendido en la sesión</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto. <p>Responden las preguntas formuladas</p>	Clase magistral activa	<ul style="list-style-type: none"> - Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual. - Revisión de las PPT de la semana 12. - Artal, M. (2018). <i>Dirección de Ventas: Organización del departamento de ventas y gestión de vendedores</i>. (15.ª ed.). ESIC Editorial.
	4P	Ejercicios grupales: Guía de Trabajo Semana 12 – Sesión 2	<p>I: Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión. Se dan las instrucciones necesarias a los estudiantes para realizar la guía de lectura.</p> <p>D: Se conforman equipos de trabajo, para dar lectura al pequeño caso que se encuentra en la Guía de Trabajo de la semana Nro. 12.</p> <p>C: Se realiza la consolidación y síntesis del tema Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto. - Los equipos de trabajo intercambian opiniones y resuelven la guía de trabajo utilizando G Suite. - Los equipos exponen sus trabajos para el feedback correspondiente. 	Estudio de casos	

HOJA CALENDARIO– PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

Unidad 4		Nombre de la unidad:	Compensación de la fuerza de ventas	Resultado de aprendizaje de la unidad:	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de planificar los resultados de la gestión de ventas, identificando oportunidades de mejora para próximos periodos.	Duración en horas	24
Semana	Horas / Tipo de sesión	Temas y subtemas	Actividades síncronas (Videoclasas)			Actividades de aprendizaje autónomo Asíncronas (Estudiante – aula virtual)	
			Actividades y recursos para la enseñanza (Docente)	Actividades y recursos para el aprendizaje (Estudiante)	Metodología		
13	2T	Compensación de la Fuerza de Ventas	<p>I: Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión. Se da inicio a la sesión, haciendo una recordación del tema tratado en la clase anterior; formulando preguntas.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Estrategia grupal lluvia de ideas. El docente pregunta a los estudiantes: ¿Cómo se motiva el gerente de ventas? <p>D: Se da a conocer el tema y el propósito de aprendizaje de la sesión.</p> <ul style="list-style-type: none"> - El docente hace la exposición de la sesión. Se formulan las preguntas del caso. <p>C: Metacognición: El docente busca la participación de 3 estudiantes, al final de la sesión; para que indiquen lo aprendido en la sesión</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto. - Responden las preguntas formuladas 	Aprendizaje colaborativo	<ul style="list-style-type: none"> - Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual. - Lee los temas correspondientes a la Semana 13. - Leer el Capítulo 12 "Compensación de la Fuerza de Ventas" del libro de Hair, J., Anderson, R., Mehta, R., Babin, B. (2010). Administración de ventas: relaciones y sociedades con el cliente. 	
	4P	Ejercicios grupales: Guía de Trabajo Semana 13 – Sesión 2	<p>I: Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión. Se dan las instrucciones necesarias a los estudiantes para realizar la guía de trabajo.</p> <p>D: Se conforman equipos de trabajo, para dar lectura al pequeño caso que se encuentra en la Guía de Trabajo de la semana 13.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Luego el equipo debe responder a las consignas indica en la guía de trabajo. <p>C: Se realiza la consolidación y síntesis del tema Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto. - Los equipos de trabajo intercambian opiniones y resuelven la guía de trabajo utilizando G Suite. - Los equipos exponen sus trabajos para el feedback correspondiente. 	Aprendizaje colaborativo		
14	2T	Evaluación del desempeño de la Fuerza de Ventas	<p>I: Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión. Se da inicio a la sesión, haciendo una recordación del tema tratado en la clase anterior; formulando preguntas.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Estrategia grupal lluvia de ideas. El docente pregunta a los estudiantes: ¿Cuál es la mejor compensación para los vendedores en estos momentos? 	<ul style="list-style-type: none"> - Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto. 	Aprendizaje colaborativo	<ul style="list-style-type: none"> - Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual. - Lee los temas correspondientes a la Semana 14. - Leer el Capítulo 14 "Reclutamiento y selección de la fuerza de ventas" del 	

Las actividades de aprendizaje autónomo en el aula virtual son las realizadas por el estudiante. Cada semana, el docente tiene el rol de monitorear, supervisar, evaluar y retroalimentar estas actividades, además de atender los foros y las comunicaciones generadas en el aula virtual.

HOJA CALENDARIO– PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

			<p>D: Se da a conocer el tema y el propósito de aprendizaje de la sesión.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Se visualiza el siguiente video: Evaluación de desempeño 360 grados, en el siguiente link: https://www.youtube.com/watch?v=N0-4ZcF-MP8 - El docente hace la exposición de la sesión. Se formulan las preguntas del caso. <p>C: Metacognición: El docente busca la participación de 3 estudiantes, al final de la sesión; para que indiquen lo aprendido en la sesión.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Responden las preguntas formuladas 		<p>libro de Hair, J., Anderson, R., Mehta, R., Babin, B. (2010). Administración de ventas: <i>relaciones y sociedades con el cliente</i>.</p>
	4P	Ejercicios grupales: Guía de Trabajo Semana 14 – Sesión 2	<p>I: Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión. Se dan las instrucciones necesarias a los estudiantes para realizar la guía de lectura.</p> <p>D: Se conforman equipos de trabajo, para dar lectura al pequeño caso que se encuentra en la Guía de Trabajo Guía de Trabajo de la semana Nro. 14.</p> <p>C: Se realiza la consolidación y síntesis del tema Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto. - Los equipos de trabajo intercambian opiniones y resuelven la guía de trabajo utilizando G Suite. - Los equipos exponen sus trabajos para el feedback correspondiente. 	Aprendizaje colaborativo	
15	2T	Análisis del volumen y rentabilidad de las ventas	<p>I: Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión. Se da inicio a la sesión, haciendo una recordación del tema tratado en la clase anterior; formulando preguntas.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Estrategia grupal lluvia de ideas. El docente pregunta a los estudiantes: ¿Cuál es la mejor forma de evaluar a los vendedores? <p>D: Se da a conocer el tema y el propósito de aprendizaje de la sesión. El docente hace la exposición de la sesión. Se formulan las preguntas del caso.</p> <p>C: Metacognición: El docente busca la participación de 3 estudiantes, al final de la sesión; para que indiquen lo aprendido en la sesión.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto. - Responden las preguntas formuladas 	Clase magistral activa	<ul style="list-style-type: none"> - Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual. - Lee los temas correspondientes a la Semana 15.
	4P	Ejercicios grupales: Guía de Trabajo Semana 15 – Sesión 2 Presentación "Plan de Ventas"	<p>I: Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión. Se dan las instrucciones necesarias a los estudiantes para realizar la guía de lectura.</p> <p>D: Los estudiantes realizan sus exposiciones de sus trabajos finales.</p> <p>C: Se realiza la consolidación y síntesis del tema Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto. - Los equipos de trabajo intercambian opiniones y resuelven 		

Las actividades de aprendizaje autónomo en el aula virtual son las realizadas por el estudiante. Cada semana, el docente tiene el rol de monitorear, supervisar, evaluar y retroalimentar estas actividades, además de atender los foros y las comunicaciones generadas en el aula virtual.

HOJA CALENDARIO– PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

			C2 – SC2 Ejercicios grupales de análisis de casos / Rúbrica de evaluación	la guía de trabajo utilizando G Suite. - Los equipos presentan su trabajo final del Plan de Ventas.		
16	2T	Liderazgo de la Fuerza de Ventas	I: Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión. Se da inicio a la sesión, haciendo una recordación del tema tratado en la clase anterior; formulando preguntas. Estrategia grupal lluvia de ideas. El docente pregunta a los estudiantes: ¿Por qué el gerente de ventas debe analizar la rentabilidad de su gestión? D: Se da a conocer el tema y el propósito de aprendizaje de la sesión. El docente hace la exposición de la sesión. Se formulan las preguntas del caso. Se visualiza el siguiente video: Psicología de Ventas, en el siguiente link; https://www.youtube.com/watch?v=W5HIPsX7yIU C: Metacognición: El docente busca la participación de 3 estudiantes, al final de la sesión; para que indiquen lo aprendido en la sesión	- Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto. Responden las preguntas formuladas	Aprendizaje colaborativo	- Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual. - Revisión de las PPT de la semana 16. - Artal, M. (2018). <i>Dirección de Ventas: Organización del departamento de ventas y gestión de vendedores</i> . (15.ª ed.). ESIC Editorial.
	4P		EVALUACIÓN FINAL Trabajo práctico grupal: plan de ventas (entrega final) / Rúbrica de evaluación Se dan las instrucciones necesarias a los estudiantes para realizar el examen final. Los estudiantes realizan sus exposiciones de sus trabajos finales. Se califican los trabajos finales y se comunica a los estudiantes.	- Los equipos exponen sus trabajos finales para el feedback correspondiente.		