

Licenciatura: **ADMINISTRACION DE EMPRESAS**  
 Modalidad: **EJECUTIVA**

Materia: **METODOS Y TECNICAS DE VENTAS**  
 Cuatrimestre: **6°.**

Clave: **PE-LAE603**  
 Horas: **2**

**OBJETIVO:**

La asignatura realiza un recorrido teórico y práctico por los principales conceptos y herramientas de ventas, aplicados en todo momento a la realidad del mercado (productos de gran consumo). Todo ello con referencias constantes a hechos y experiencias reales que hayan ocurrido o estén ocurriendo en nuestro mercado a la luz de la "visión ventas" de la realidad.

S	CLASE 1	CLASE 2
1	<b>ENCUADRE</b>	<b>UNIDAD 1.</b> <b>INTRODUCCIÓN Y TÉCNICAS DE VENTAS.</b> 1.1. La función de ventas.
2	1.2. Negociación con los grupos de compra. Plantillas comerciales. 1.3. Las etapas de la venta simple.	1.4. Las herramientas de ventas. 1.5. Técnicas de ventas. Saber preguntar y escuchar.
3	<b>UNIDAD 2.</b> <b>DIRECCIÓN DE VENTAS.</b> 2.1 La gestión de grandes cuentas.	2.2 Ingeniería de ventas. 2.3 La organización del equipo de ventas.
4	<b>UNIDAD 3.</b> <b>INTRODUCCIÓN Y TÉCNICAS DE VENTAS</b> 3.1 La negociación en las ventas. 3.2 Las objeciones.	3.3 Las objeciones sobre el precio. 3.4 Conocer a nuestro cliente.
5	3.5 Programación Neurolingüística. (PNL) 3.6 La venta completa	<b>UNIDAD 4.</b> <b>DIRECCIÓN DE VENTAS.</b> 4.1 Aspectos éticos de la venta.
6	4.2 Las nuevas tecnologías y la venta. 4.3 Marketing y ventas relacionales.	<b>RETROALIMENTACION DE CONTENIDO</b>
7	<b>EXAMEN FINAL</b>	

<b>ACTIVIDADES EN EL AULA PERMITIDAS:</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.-Conducción Docente, manejo de Esquemas, Conceptos Básicos y Referentes Teóricos (Pizarron)</li> <li>2.-Estructuración de Reportes de Lectura y Fichas de Trabajo; uso de Medios Audiovisuales. (Pantalla).</li> <li>3.-Realizar Lecturas de Referencias Bibliográficas Sugeridas y Adicionales para generar Lluvia de Ideas.</li> <li>4.-Propiciar Actividades de Interes dentro del Proceso de Enseñanza - Aprendizaje para generar Investigaciones.</li> <li>5.-Vinculación de la Materia con Casos Prácticos y Reales que se puedan sustentar teoricamente.</li> </ol>
---	---

<b>ACTIVIDADES NO PERMITIDAS:</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Exámenes Orales.</li> <li>2. Exposiciones como Evaluacion.</li> <li>3. Exposiciones</li> </ol>
-----------------------------------	--

CRITERIOS, PROCEDIMIENTOS DE EVALUACION Y ACREDITACION.	
Trabajos Escritos	10%
Actividades aulicas	20%
Trabajos en plataforma educativa	20%
Examen	50%
<b>Total</b>	<b>100%</b>
Escala de calificación	7- 10
Minima aprobatoria	7