

Gestión comercial y ventas / Commercial Management and Sales

Número total de créditos ECTS	6	
Tipología	Obligatoria / Compulsory	
Organización temporal	5º semestre / 5th semester	
Modalidad	Presencial / Classroom	
Idioma	Castellano e Inglés / Spanish and English	
Contenidos	<p>Gestión comercial y ventas / Commercial Management and Sales</p> <ul style="list-style-type: none"> - Introducción a la dirección de ventas - La organización de la estructura de ventas - La comunicación interna en ventas - Previsiones y cuotas de ventas - Organización del territorio y rutas - Investigación, planes y estrategias de ventas <p>-----</p> <ul style="list-style-type: none"> - Introduction to sales management - The organisation of the sales structure - Internal sales communication - Sales forecasts and quotas - Territory and route organisation - Sales research, plans and strategies 	
Resultados aprendizaje TÍTULO	Conocimientos y contenidos	
	Habilidades y destrezas	
	Competencias	<p>CP3 Diseñar acciones de marketing para dar respuesta a las necesidades del mercado y el consumidor. // Design marketing actions to respond to market and consumer needs.</p> <p>CP4 Diseñar políticas comerciales y de ventas adaptadas a los objetivos de la organización. // Design commercial and sales policies adapted to the organisation's objectives.</p>
Resultados de aprendizaje MATERIA		
<p>RA1 – Identificar las variables internas y externas que influyen en el comportamiento de compra. RA2 – Comprender el proceso de decisión de compra y post-compra. RA3 – Saber cuál es el alcance del marketing. RA4 – Identificar, analizar y evaluar las decisiones de las empresas respecto al marketing mix. RA5 – Saber organizar una estructura de ventas. RA6 – Desarrollar planes y estrategias de ventas.</p> <p>-----</p> <p>RA1 - Identify the internal and external variables that influence purchasing behaviour. RA2 - Understand the purchase and post-purchase decision process. RA3 - Know the scope of marketing. RA4 - Identify, analyse and evaluate the decisions of companies regarding the marketing mix. RA5 - Know how to organise a sales structure. RA6 - Develop sales plans and strategies.</p>		

Actividades formativas	Horas
Lección magistral participativa / Participative lecture	28
Clases prácticas: Resolución de problemas / Practical sessions: problem solving	30
Presentaciones orales y escritas / Oral and written presentations	4
Evaluación / Evaluation	4
Tutorías / Tutorships	10
Trabajo autónomo / Autonomous work	74
Total	150

Sistemas de evaluación	MÍNIMO	MÁXIMO
Evaluación del Portfolio: Resolución de problemas / Portfolio Assessment: Problem Solving	10	30
Evaluación del Portfolio: Estudio de casos / Proyectos / Portfolio assessment: Case studies / Project	10	30
Evaluación del Portfolio: Otras actividades de evaluación continua / Portfolio assessment: Other continued assessment activities	0	10
Evaluación final: prueba o examen / Final Evaluation: test or exam	40	40
Total	60	110