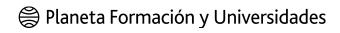


## Programas de asignaturas Grado en Administración y Dirección de Empresas / **Bachelor in Business Administration**

## 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				
	Gestión comercial y ventas / Commercial Management and Sales				
	<ul> <li>Introducción a la dirección de ventas</li> </ul>				
	<ul> <li>La organización de la estructura de ventas</li> </ul>				
	La comunicación interna en ventas				
	Previsiones y cuotas de ventas				
	Organización del territorio y rutas				
Contenidos	<ul> <li>Investigación, planes y estrategias de ventas</li> </ul>				
	Introduction to cales management				
	- Introduction to sales management				
	The organisation of the sales structure				
	Internal sales communication				
	Sales forecasts and quotas				
	Territory and route organisation				
	<ul> <li>Sales research, plans and strategies</li> </ul>				
	Conocimientos				
	y contenidos				
	Habilidades y				
	destrezas				
Resultados de aprendizaje TÍTULO	respuesta // Design consumer CP4	Diseñar políticas comerciales y de ventas sa los objetivos de la organización. // Design			
	organisat	on's objectives.			
	Resultados de aprendizaje MATERIA				

- 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.
- 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.





## Programas de asignaturas Grado en Administración y Dirección de Empresas / Bachelor in Business Administration

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

Sistemas de evaluación	MÍNIMO	MÁXIMO
Evaluación del Portfolio: Resolución de problemas	10	20
/ Portfolio Assessment: Problem Solving	10	30
Evaluación del Portfolio: Estudio de casos /		
Proyectos / Portfolio assessment: Case studies /	10	30
Project		
Evaluación del Portfolio: Otras actividades de		
evaluación continua / Portfolio assessment: Other	0	10
continued assessment activities		
Evaluación final: prueba o examen / Final	40	40
Evaluation: test or exam	40	40
Total	60	110