

Gestión de fuerzas comerciales

Número total de créditos ECTS	6	
Tipología	Obligatoria	
Organización temporal	Curso 3; Semestre 5	
Modalidad	Virtual	
Idioma	Castellano	
Contenidos	• Fundamentos de dirección comercial y marketing • Establecimiento y control de objetivos • Motivaciones e incentivos de la fuerza comercial • Selección y organización de equipos. • Evaluación y desarrollo de capacidades comerciales.	
Resultados de aprendizaje TÍTULO	Conocimientos y contenidos	CC08 Conocer la naturaleza y el alcance del proceso de globalización en la realidad de los negocios y relaciones internacionales para una correcta gestión multicultural de las personas
	Habilidades y destrezas	HD04 Aplicar diferentes técnicas y sistemas informáticos de gestión para la obtención, análisis e interpretación de la información empresarial tanto cualitativa como cuantitativa
	Competencias	CP07 Diseñar una estructura organizativa ágil y efectiva y unos procesos que permitan su adaptación a entornos cambiantes, con una correcta adecuación de las personas a los puestos.
Resultados de aprendizaje ASIGNATURA		
• Definir los perfiles de profesionales de ventas más adecuados para cada negocio. • Definir planes de objetivos comerciales consistentes con las necesidades de la empresa y las cualidades de los profesionales. • Gestionar equipos comerciales para alcanzar su mayor nivel de compromiso dentro de un cumplimiento adecuado de sus objetivos.		

Actividades formativas	Horas totales
Clases Expositivas Síncronas	8
Seminarios Síncronos	2
Clases prácticas Síncronas	18
Actividades Dirigidas Asíncronas	30
Tutorías	12
Trabajo autónomo	76
Prueba de evaluación final virtual	4
Total	150

Sistemas de evaluación	MÍNIMO	MÁXIMO
Evaluación final: prueba o examen virtual	50	50
Resolución problemas	10	30
Estudio casos - Proyectos	10	30
Otras actividades de evaluación continua	0	10
Total	70	120