

GUÍA DOCENTE

PLANIFICACIÓN COMERCIAL Y
TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN /
SALES PLANNING AND
NEGOTIATION TECHNIQUES

**Planificación Comercial Y Técnicas De Negociación / Sales Planning And Negotiation
Techniques**

Número total de créditos ECTS		6
Tipología		Obligatoria / Compulsory subject
Organización temporal		Curso 3; Semestre 5
Modalidad		Presencial y Virtual / Classroom and Virtual
Idioma		Español e Inglés / Spanish and English
Contenidos		• Introducción a la dirección de ventas. • La organización de la estructura de ventas. • La comunicación interna en ventas. • Previsiones y cuotas de ventas. • El arte de Negociar. • Tipos básicos de Negociación. • Etapas del Proceso negociador ---- • Introduction to sales management. • Organization of the sales structure. • Internal communication in sales. • Sales forecasts and quotas. • The art of negotiation. • Basic types of negotiation. • Stages of the negotiation process.
Resultados de aprendizaje TÍTULO	Conocimientos y contenidos	CC04 Conocer técnicas de gestión de personas, liderazgo y negociación en el contexto multicultural empresarial y de negocio especializados en marketing y comunicación. / To acquire knowledge of people management techniques, leadership, and negotiation in the multicultural business and corporate context specialized in marketing and communication.
	Habilidades y destrezas	
	Competencias	CP01 Definir estrategias de gestión de ventas y comunicación comercial basadas en las características y objetivos comerciales de una organización. Define sales management and commercial communication strategies based on the characteristics and commercial objectives of an organization CP04 Tomar decisiones empresariales y de negocio del área del marketing y la comunicación con una perspectiva de estrategia corporativa global. / Make business decisions in the marketing and communication area with a perspective of global corporate strategy. CP10 Proyectar enfoques alternativos, buscar soluciones y generar valor en contextos complejos y cambiantes del marketing y la comunicación. / Project alternative approaches, seek solutions, and generate value in complex and changing marketing and communication contexts. CP13 Trabajar en entornos multiculturales e internacionales del marketing y la comunicación en base al reconocimiento y el respeto a la diversidad. / Work in multicultural and international marketing and communication environments based on the recognition and respect for diversity. CP14 Actuar en el área del marketing y la comunicación de manera honesta, ética, sostenible, socialmente responsable y respetuosa con los derechos humanos y la diversidad. / Act in the area of marketing and communication in an honest, ethical,

		sustainable, socially responsible, and respectful manner towards human rights and diversity.	
Modalidad Presencial	Actividades formativas	Horas totales	
	Clases Expositivas / Participatory learning	28	
	Seminarios / Seminars	2	
	Clases prácticas / Practical lessons	28	
	Tutorías / Tutorials	12	
	Trabajo autónomo / Autonomous work	76	
	Prueba de evaluación final / Final evaluation test	4	
	Total	150	
	Sistemas de evaluación	MÍNIMO	MÁXIMO
	Evaluación final: prueba o examen presencial / Final evaluation test	50	50
	Resolución problemas / Problem resolution	10	30
	Estudio casos - Proyectos / Case studies - projects	10	30
	Otras actividades de evaluación continua / Other continuous evaluation activities	0	10
	Total	70	120
Observaciones			
Modalidad Virtual	Actividades formativas	Horas totales	
	Clases Expositivas	13	
	Seminarios	2	
	Clases prácticas	13	
	Actividades Dirigidas Asíncronas	30	
	Tutorías	12	
	Trabajo autónomo	76	
	Prueba de evaluación final	4	
	Total	150	
	Sistemas de evaluación	MÍNIMO	MÁXIMO
	Evaluación final: prueba o examen	50	50
	Resolución problemas	10	30
	Estudio casos - Proyectos	10	30
	Otras actividades de evaluación continua	0	10
	Total	70	120
Observaciones			