

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	Virtual / Virtual	
Idioma	Español e Inglés / Spanish and English	
Contenidos	<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. • 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 / To acquire knowledge of people management techniques, leadership, and negotiation in the multicultural business and corporate context
	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 con una perspectiva de estrategia corporativa global. / Make business decisions with a perspective of global corporate strategy CP10 Proyectar enfoques alternativos, buscar soluciones y generar valor en contextos complejos y cambiantes. / Project alternative approaches, seek solutions, and generate value in complex and changing contexts CP13 Trabajar en entornos multiculturales e internacionales en base al reconocimiento y el respeto a la diversidad. / Work in multicultural and international environments based on the recognition and respect for diversity CP14 Actuar de manera honesta, ética, sostenible, socialmente responsable y respetuosa con los derechos humanos y la diversidad, tanto en la práctica académica como en la profesional. / Act in an honest, ethical, sustainable, socially responsible, and respectful manner towards human rights and diversity, both in academic and professional practice

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