



COLEGIO UNIVERSITARIO CARDENAL CISNEROS
ADSCRITO A LA UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN
Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

CUARTO CURSO

DIRECCIÓN Y TÉCNICAS DE VENTAS
PROGRAMA

CURSO 2009-2010

CÓDIGOS DE ASIGNATURA: 670

I. FUNDAMENTOS DE LA VENTA

1.- DEFINICIÓN Y NATURALEZA DE LA VENTA PERSONAL.

- ✓ Características de la Venta Personal.
- ✓ Características diferenciales de la Venta Personal.
- ✓ Ventajas e inconvenientes de la Venta Personal.
- ✓ Tipos de Venta.
- ✓ Tareas básicas de la Venta.
- ✓ La Fuerza de Ventas o Red de Ventas.

2.- DIMENSIÓN ESTRATÉGICA DE LA VENTA.

- ✓ La Venta en la empresa.
- ✓ La Venta en la estrategia de Marketing.
- ✓ Mix de Venta: Venta Directa y Venta Indirecta.
- ✓ La Venta y las Relaciones Públicas: Marketing Relacional.
- ✓ Herramientas de soporte: Marketing Directo, Publicidad y Promoción.

II. DIRECCIÓN DE VENTAS

3.- DIRECCIÓN DE VENTAS.

- ✓ Concepto de Dirección de Ventas.
- ✓ Responsabilidades de la Dirección de Ventas.
- ✓ Funciones y tareas específicas de la Dirección de Ventas.

4.- OBJETIVOS DE VENTAS.

- ✓ Formulación de los Objetivos de Ventas.
- ✓ Características necesarias de los Objetivos de Ventas.
- ✓ Objetivos más comunes.
- ✓ Seguimiento y Control.

5.- PLANIFICACIÓN DE VENTAS.

- ✓ Tipos de visitas, interlocución y frecuencia.
- ✓ Tamaño de la Fuerza de Ventas.
- ✓ Rutas de Venta.
- ✓ Equipamiento de la Fuerza de Ventas.
- ✓ Determinación, Asignación y Evaluación de Territorios de Venta.
- ✓ Previsión de Ventas.

6.- GESTIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS.

- ✓ Selección del Personal de Ventas.
- ✓ Cualificación, Formación y Entrenamiento.
- ✓ Remuneración.
- ✓ Motivación.
- ✓ Evaluación.

III. TÉCNICAS DE VENTAS

7.- PROSPECCIÓN, ACERCAMIENTO, CONTACTO Y CUALIFICACIÓN

- ✓ Prospección.
- ✓ Acercamiento.
- ✓ Contacto.
- ✓ Cualificación.

8.- PRESENTACIÓN Y DEMOSTRACIÓN

- ✓ Presentación.
- ✓ Demostración.

9.- CIERRE, FORMALIZACIÓN Y SEGUIMIENTO

- ✓ Tratamiento de Objeciones.
- ✓ Cierre.
- ✓ Seguimiento de la Venta y Cobro.
- ✓ Seguimiento del cliente.

10.- RELACIONES INTERPERSONALES

- ✓ La Motivación.
- ✓ Comunicación.
- ✓ Comunicación No Verbal.
- ✓ Comunicación Verbal.

BIBLIOGRAFIA

BÁSICA

Manera Bassa, J.; Pérez del Campo, E y Mercado Idoeta, C. (2000): “Dirección y Técnicas de Ventas”, Editorial ESIC, Madrid.

COMPLEMENTARIA

Artal Castell, M. (1997): “El vendedor profesional”, Editorial Pirámide, Madrid.

Churchill, G. A.; Ford, N. M. y Walker, O. C. (1994): “Dirección de Ventas”, Promociones Jumerca, Valencia.

Johnson, E. M.; Kurtz, D. L. y Scheuing, E. E. (1996): “Administración de Ventas: conceptos, prácticas y casos”, Editorial MacGraw-Hill Interamericana, Bogotá.

Tracy , B. (1997): “Estrategias eficaces de ventas”. Editorial Paidós. Barcelona.