

Programación semanal

En la programación semanal te presentamos un **reparto del trabajo de la asignatura** a lo largo de las semanas del cuatrimestre.

SEMANAS	TEMAS	ACTIVIDADES	CLASES EN DIRECTO
Semana 1	<p>Tema 1. Fundamentos de gestión en un departamento comercial</p> <p>1.1. ¿Cómo estudiar este tema?</p> <p>1.2. La planificación y organización en un departamento comercial</p> <p>1.3. La dirección y el control de gestión en un departamento comercial</p> <p>1.4. La importancia de las personas en la gestión de un departamento comercial</p>	<p>Test tema 1(0,1 puntos)</p> <p>Asistencia a dos sesiones en directo (0,25 puntos cada una)</p>	<p>Sesión de Presentación de la asignatura</p> <p>Clase del Tema 1</p>
Semana 2	<p>Tema 2. Análisis y diseño organizacional del departamento comercial</p> <p>2.1. ¿Cómo estudiar este tema?</p> <p>2.2. La estructura y organización de un departamento comercial</p> <p>2.3. Análisis y diseño de un departamento comercial</p> <p>2.4. La organización de un departamento comercial</p>	<p>Test tema 2(0,1 puntos)</p>	<p>Clase del Tema 2</p>
Semana 3	<p>Tema 3. Fundamentos de dirección de personas en un departamento comercial</p> <p>3.1. ¿Cómo estudiar este tema?</p> <p>3.2. Funciones básicas en un departamento comercial</p> <p>3.3. Niveles jerárquicos en un departamento comercial</p> <p>3.4. Retos de la dirección de personas en un departamento comercial</p>	<p>Actividad 1(1,3 puntos)</p> <p>Test tema 3(0,1 puntos)</p>	<p>Clase del Tema 3 (se incluye presentación de actividad 1)</p>
Semana 4	<p>Tema 4. La selección de las personas en un departamento comercial</p> <p>4.1. ¿Cómo estudiar este tema?</p> <p>4.2. La descripción de puestos de trabajo en un departamento comercial</p> <p>4.3. Fuentes para la selección de personas en un departamento comercial</p>		<p>Clase del Tema 4</p>
Semana 5	<p>Tema 4. La selección de personas en un departamento comercial (continuación)</p> <p>4.4. El proceso de selección de personas en un departamento comercial</p>	<p>Test tema 4(0,1 puntos)</p>	<p>Clase del Tema 4</p>
Semana 6	<p>Tema 5. La motivación de las personas en un departamento comercial</p> <p>5.1. ¿Cómo estudiar este tema?</p> <p>5.2. Los fundamentos de la motivación de personas en un departamento comercial</p> <p>5.3. Teorías contemporáneas de motivación de la fuerza de ventas</p> <p>5.4. Estrategias y herramientas de motivación en un departamento comercial</p>	<p>Actividad 2(2 puntos)</p> <p>Test tema 5(0,1 puntos)</p>	<p>Clase del Tema 5 (se incluye presentación de actividad 2)</p> <p>Clase de Resolución de la Actividad 1</p>

Semana 7	<p>Tema 6. La formación de las personas en un departamento comercial</p> <p>6.1. ¿Cómo estudiar este tema?</p> <p>6.2. Tipos y herramientas de formación de personas en un departamento comercial</p> <p>6.3. El proceso de formación de personas en un departamento comercial</p> <p>6.4. Evaluación de la formación de personas en un departamento comercial</p>	Test tema 6(0,1 puntos)	Clase del Tema 6
Semana 8	<p>Tema 7. La compensación de las personas en un departamento comercial</p> <p>7.1. ¿Cómo estudiar este tema?</p> <p>7.2. El plan de compensación en un departamento comercial</p> <p>7.3. Desarrollo del proceso de compensación en un departamento comercial</p> <p>7.4. Tendencias actuales de evaluación del desempeño de la fuerza de ventas</p>	Test tema 7(0,1 puntos)	Clase del Tema 7 Sesión de Recomendación de Examen
Semana 9	<p>Tema 8. El liderazgo de las personas en un departamento comercial</p> <p>8.1. ¿Cómo estudiar este tema?</p> <p>8.2. Fundamentos del liderazgo en un departamento comercial</p> <p>8.3. Teorías clásicas y contemporáneas de liderazgo en un departamento comercial</p>		Clase del Tema 8
Semana 10	<p>Tema 8. El liderazgo de las personas en un departamento comercial (continuación)</p> <p>8.4. Comunicación y liderazgo de personas en un departamento comercial</p>	<p>Actividad 3(1,3 puntos)</p> <p>Test tema 8(0,1 puntos)</p>	Clase del Tema 8 (se incluye presentación de actividad 3) Clase de Resolución de la Actividad 2
Semana 11	<p>Tema 9. Técnicas y herramientas de dinamización en un departamento comercial</p> <p>9.1. ¿Cómo estudiar este tema?</p> <p>9.2. Diseño y desarrollo de un plan de dinamización en un departamento comercial</p> <p>9.3. Técnicas y herramientas de dinamización en un departamento comercial</p>		Clase del Tema 9
Semana 12	<p>Tema 9. Técnicas y herramientas de dinamización en un departamento comercial (continuación)</p> <p>9.4. El control del plan de dinamización en un departamento comercial</p>	Test tema 9(0,1 puntos)	Clase del Tema 9
Semana 13	<p>Tema 10. Tecnologías de información y comunicación en un departamento comercial</p> <p>10.1. ¿Cómo estudiar este tema?</p> <p>10.2. La importancia de las tecnologías en un departamento comercial</p> <p>10.3. Comercio electrónico y gestión en un departamento comercial</p> <p>10.4. Aplicaciones y herramientas tecnológicas en un departamento comercial</p>	Test tema 10(0,1 puntos)	Clase del Tema 10 Clase de Resolución de la Actividad 3

Semana 14	<p>Tema 11. Responsabilidad, legalidad y ética en un departamento comercial</p> <p>11.1. ¿Cómo estudiar este tema?</p> <p>11.2. Responsabilidad social en la gestión de un departamento comercial</p> <p>11.3. Aspectos legales en la gestión de un departamento comercial</p> <p>11.4. Ética y dirección de personas en la gestión de un departamento comercial</p>	Test tema 11(0,1 puntos)	Clase del Tema 11
Semana 15	Semana de repaso		
Semana 16	Semana de exámenes		

Esta Programación semanal **puede ser modificada** si el profesor lo considera oportuno para el enriquecimiento de la asignatura.