

## 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	Tema 1. Introducción a la fuerza de ventas 1.1. Introducción y objetivos 1.2. Principales aportaciones de la fuerza de ventas 1.3. Las mejores organizaciones de ventas	Asistencia a 2 clases en directo a elegir a lo largo del cuatrimestre (0,15 puntos cada una).	Sesión de presentación de la asignatura Clase del tema 1
Semana 2	<b>Tema 1. Introducción a la fuerza de ventas (continuación)</b> 1.4. Gestión de ventas 1.5. Factores externos e internos 1.6. Tendencias de la fuerza de ventas	Test tema 1(0,1 puntos)	Clase del tema 1
Semana 3	<b>Tema 2. El proceso de ventas</b> 2.1. Introducción y objetivos 2.2. Etapas del proceso de ventas 2.3. Participantes en el proceso de ventas entre empresas 2.4. Compras organizacionales: etapas y naturaleza	Actividad 1(1,3 puntos) Test tema 2(0,1 puntos)	Clase del tema 2 (incluye la presentación de la actividad 1)
Semana 4	<b>Tema 3. Función, actividades y carácter estratégico de la fuerza de ventas</b> 3.1. Introducción y objetivos 3.2. Función y actividades de ventas 3.3. Niveles estratégicos de organización 3.4. Estrategia corporativa y de negocio y la función de ventas 3.5. Estrategia de marketing y la función de ventas 3.6. Estrategia de ventas	Test tema 3(0,1 puntos)	Clase del tema 3
Semana 5	<b>Tema 4. Estructura, tipología y tamaño de la fuerza de ventas</b> 4.1. Introducción y objetivos 4.2. Conceptos de la organización de ventas 4.3. Estructuras de la organización de ventas 4.4. Tamaño de la fuerza de ventas 4.5. Gestión de las cuentas clave	Test tema 4(0,1 puntos)	Clase del tema 4
Semana 6	<b>Tema 5. Selección de equipos de fuerza de ventas</b> 5.1. Introducción y objetivos 5.2. Adquisición de talento de ventas 5.3. Socialización de la fuerza de ventas 5.4. Proceso de búsqueda y selección 5.5. Consideraciones legales y éticas en la selección de personal	Actividad grupal 2(2 puntos) Test tema 5(0,1 puntos)	Clase del tema 5 (se incluye presentación de la actividad 2 grupal) Clase de Resolución de la actividad 1
Semana 7	Tema 6. Formación de la fuerza de ventas 6.1. Introducción y objetivos 6.2. Formación de la fuerza de ventas		Clase del tema 6
Semana 8	<b>Tema 6. Formación de la fuerza de ventas (continuación)</b> 6.3. Gestión del proceso de formación en ventas 6.4. Cuestiones éticas y jurídicas	Test tema 6(0,1 puntos)	Clase del tema 6 Sesión de Recomendación de Examen

Semana 9	<b>Tema 7. Liderazgo y nuevas formas de dirigir la función comercial</b> 7.1. Introducción y objetivos 7.2. Liderazgo en ventas 7.3. Perspectivas situacionales de liderazgo en ventas 7.4. Funciones de liderazgo en ventas	Test tema 7(0,1 puntos)	Clase del tema 7
Semana 10	<b>Tema 8. Motivación y remuneración a la fuerza de ventas</b> 8.1. Introducción y objetivos 8.2. Motivación y sistemas de remuneración 8.3. Tipos de sistemas de remuneración 8.4. Gastos de ventas 8.5. Problemas en la gestión de la remuneración	Actividad 3(1,3 puntos) Test tema 8(0,1 puntos)	Clase del tema 8 (incluye la presentación de la actividad 3) Clase de Resolución de la Actividad 2 grupal
Semana 11	Tema 9. Control y seguimiento del equipo de ventas 9.1. Introducción y objetivos 9.2. Evaluaciones del desempeño del vendedor		Clase del tema 9
Semana 12	<b>Tema 9. Control y seguimiento del equipo de ventas (continuación)</b> 9.3. Aspectos clave en la evaluación y control del desempeño de los vendedores 9.4. Satisfacción laboral del vendedor	Test tema 9(0,1 puntos)	Clase del tema 9
Semana 13	<b>Tema 10. Evaluación de la eficacia de la organización</b> 10.1. Introducción y objetivos 10.2. Evaluación y auditoría de las competencias organizativas 10.3. Evaluación de la efectividad de la organización de ventas 10.4. Mejora de la eficacia de la organización de ventas	Test tema 10(0,1 puntos)	Clase del tema 10 Clase de Resolución de la Actividad 3
Semana 14	<b>Tema 11. La planificación comercial: presupuestos y plan comercial</b> 11.1. Introducción y objetivos 11.2. La naturaleza del plan comercial 11.3. El plan comercial: estructura y redacción	Test tema 11(0,1 puntos)	Clase del tema 11
Semana 15	<b>Semana de repaso</b>		
Semana 16	<b>Semana de examen</b>		

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