

Programación semanal

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

Semana	Ruta de aprendizaje				Cómo me van a evaluar esta asignatura			Experiencias en mi Portfolio
	Bloques	Qué vamos a aprender a hacer	Temas	Resolución de problemas en las clases en directo	Actividades	Proyecto	Plan de Desarrollo Personal	
Semana 1	BLOQUE 1. La fuerza de ventas, el proceso de ventas y la función y carácter estratégico de la fuerza de ventas	Analizar las principales aportaciones de la fuerza de venta a la empresa y la gestión considerando los factores internos y externos influyentes	Tema 1. Introducción a la fuerza de ventas	Presentación de la asignatura (45 min.) Clase 1. Problema: ¿Cuál es el rol principal de la fuerza de ventas en la organización? (45 min.)		Proyecto Transversal. Diseñar una propuesta de fuerza de ventas (organización de la fuerza de ventas, motivación y remuneración) para tu empresa virtual (simulador CESIM)	Desarrolla la competencia de dirección. Huella UNIR. Fecha de entrega: fin de asignatura. (2,7 puntos)	Taller en directo: estudiar los factores externos e internos que más puedan influir en la gestión del equipo de ventas de su empresa y cuáles son las tendencias futuras a contemplar
Semana 2		Diseñar la fuerza de ventas de la empresa considerando las tendencias futuras más importantes	Tema 1. Introducción a la fuerza de ventas (continuación)	Clase 2. Problema: ¿Cómo planificar una estrategia de CRM para una campaña de un producto? (60 min.)	Test del tema 1 (0,1 puntos)			

Semana	Ruta de aprendizaje				Cómo me van a evaluar esta asignatura			Experiencias en mi Portfolio
	Bloques	Qué vamos a aprender a hacer	Temas	Resolución de problemas en las clases en directo	Actividades	Proyecto	Plan de Desarrollo Personal	
Semana 3		Organizar de manera eficaz las diferentes etapas del proceso de venta	Tema 2. El proceso de ventas	Clase 3. Problema: ¿Qué debemos hacer en cada etapa del proceso de ventas? ¿Cómo debemos abordar la venta cuando es entre empresas? (60 min.)	Test del tema 2 (0,1 puntos)			Diseñar un proceso de ventas adaptado a las necesidades de una empresa
Semana 4		Formular e implementar las estrategias de ventas y marketing conforme a la estrategia corporativa de la empresa	Tema 3. Función, actividades y carácter estratégico de la fuerza de ventas	Clase 4. Problema: ¿Cómo organizar los niveles estratégicos de la organización y su estrategia corporativa? (45 min.) Presentación de la Actividad 1 (15 min.)				Formular una estrategia de marketing y ventas conforme a la estrategia corporativa y los niveles estratégicos de la empresa
Semana 5		Realizar encuestas de NPS Calcular el CLV	Tema 3. Función, actividades y carácter estratégico de la fuerza de ventas (continuación)	Clase 5. Problema: ¿Cómo diseñar una adecuada estrategia de marketing y de ventas de forma coordinada? (60 min.)	Test del tema 3 (0,1 puntos)			

Semana	Ruta de aprendizaje				Cómo me van a evaluar esta asignatura			Experiencias en mi Portfolio
	Bloques	Qué vamos a aprender a hacer	Temas	Resolución de problemas en las clases en directo	Actividades	Proyecto	Plan de Desarrollo Personal	
Semana 6	BLOQUE 2. La estructura y organización de la fuerza de ventas, la selección y formación del equipo comercial	Organizar el equipo de fuerza de ventas de la empresa: definir la estructura, tipología y tamaño	Tema 4. Estructura, tipología y tamaño de la fuerza de ventas	Clase 6. Problema: ¿Cómo diseñar la mejor organización y estructura de la fuerza de ventas de la empresa? (60 min.)	Actividad 1. (3 puntos) Test del tema 4 (0,1 puntos)			Diseñar acciones para adquirir y retener el talento en el equipo de ventas Desarrollar un plan de formación de la fuerza de ventas adaptado a las necesidades de la empresa
Semana 7		Tomar decisiones sobre la selección, formación, motivación y remuneración de los componentes del equipo de ventas	Tema 5. Selección de equipos de la fuerza de ventas	Clase 7. Problema: ¿Cómo seleccionar e incorporar a la empresa los mejores comerciales del equipo de ventas? (45 min.) Presentación de la Actividad 2 (15 min.)	Test del tema 5 (0,1 puntos)			
Semana 8		Diseñar e implementar un adecuado plan de formación para la fuerza de ventas	Tema 6. Formación de la fuerza de ventas	Clase 8. Problema: ¿Cómo lograr que la fuerza de ventas tenga la mejor formación posible para el cumplimiento de los objetivos comerciales? (60 min.) Resolución de la Actividad 1 (45 min.)	Test del tema 6 (0,1 puntos)			

Semana	Ruta de aprendizaje				Cómo me van a evaluar esta asignatura			Experiencias en mi Portfolio
	Bloques	Qué vamos a aprender a hacer	Temas	Resolución de problemas en las clases en directo	Actividades	Proyecto	Plan de Desarrollo Personal	
Semana 9	BLOQUE 3. El liderazgo en ventas y la motivación y remuneración de la fuerza de ventas	<p>Tomar decisiones sobre la motivación y remuneración de los componentes del equipo de ventas</p> <p>Aplicar acciones eficaces de motivación y remuneración de los componentes del equipo de ventas</p>	Tema 7. El liderazgo y nuevas formas de dirigir la función comercial	<p>Clase 9. Problema: ¿Cómo debería ser el liderazgo en ventas y su influencia en el cumplimiento de los objetivos de ventas? (60 min.)</p>	<p>Test del tema 7 (0,1 puntos)</p> <p>Actividad 2. (3 puntos)</p>			Diseño de acciones de fuerza de ventas para la resolución de problemas de empresas multinacionales
Semana 10			Tema 8. Motivación y remuneración a la fuerza de ventas	<p>Clase 10. Problema: ¿Cómo motivar y remunerar a la fuerza de ventas? (45 min.)</p> <p>Sesión de recomendación del examen (45 min.)</p>	<p>Test del tema 8 (0,1 puntos)</p>			
Semana 11			Tema 9. Control y seguimiento del equipo de ventas	<p>Clase 11. Problema: ¿Cómo evaluar y controlar el desempeño del vendedor? ¿Cómo lograr la satisfacción laboral del vendedor?</p> <p>Resolución de la Actividad 2 (60 min.)</p>	<p>Test del tema 9 (0,1 puntos)</p>			

Semana	Ruta de aprendizaje				Cómo me van a evaluar esta asignatura			Experiencias en mi Portfolio		
	Bloques	Qué vamos a aprender a hacer	Temas	Resolución de problemas en las clases en directo	Actividades	Proyecto	Plan de Desarrollo Personal			
Semana 12	BLOQUE 4. El control y la evaluación de la eficacia de la organización de ventas	Diseñar acciones de control y seguimiento de la fuerza de ventas para medir la eficacia de la organización de ventas Evaluar y auditar las competencias organizativas y la efectividad de la organización de ventas	Tema 10. Consideraciones éticas y de privacidad	Clase 12. Problema: ¿Cómo diseñar una propuesta de fuerza de ventas contemplando la organización, motivación y remuneración del equipo de fuerza de ventas para tu empresa ficticia del simulador CESIM? Presentación del Proyecto Transversal (90 min.)		Proyecto Transversal (5,4 puntos)		Desarrollar un plan de evaluación y control del desempeño de los vendedores		
Semana 13				Clase 13. Problema: Conscientes de la necesidad de conseguir la mayor productividad de la fuerza de ventas, nos preguntamos: ¿Cómo podemos evaluar la efectividad de nuestra organización de ventas? (60 min.)					Entrega de Proyecto Transversal (5,4 puntos)	Realizar un plan de auditoría y evaluación de la eficacia de una organización de ventas.
Semana 14				Clase 14. Problema: Discutir la propuesta de fuerza de ventas para la empresa virtual Resolución de la Proyecto Transversal					Test del tema 10 (0,1 puntos)	

			(90 min.)				
Semana 15			Clase 15. Clase de repaso (60 min.)				
Semana 16	Semana de exámenes						

NOTA

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