

Programación semanal

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

	CONTENIDO TEÓRICO	ACTIVIDADES (15 puntos)	CLASES EN DIRECTO
Semana 1	Tema 1. La dirección y gestión de equipos 1.1. Introducción y objetivos 1.2. El papel del director 1.3. Toma de decisiones 1.4. Relaciones en el equipo comercial 1.5. Gestión de equipos comerciales 1.6. Referencias bibliográficas	Test Tema 1 (0,1 punto)	Sesión de Presentación de la asignatura Clase del Tema 1
Semana 2	Tema 2. Teorías y estilos de liderazgo 2.1. Introducción y objetivos 2.2. Elementos diferenciadores de los estilos de dirección 2.3. Tipos de liderazgo	Test Tema 2 (0,1 punto)	Clase del Tema 2
Semana 3	Tema 2. Teorías y estilos de liderazgo (Continuación) 2.4. Principales teorías sobre liderazgo 2.5. Motivación 2.6. Referencias bibliográficas		Clase del Tema 2 (continuación)
Semana 4	Tema 3. Coaching 3.1. Introducción y objetivos 3.2. El coaching en la empresa 3.3. Principales herramientas de coaching 3.4. Coaching de equipos 3.5. Referencias bibliográficas	Test Tema 3 (0,1 punto)	Clase del Tema 3
Semana 5	Tema 4. Preparación y prospección de la venta 4.1. Introducción y objetivos 4.2. Preparar la venta 4.3. Prospección de la venta 4.4. Concertar una presentación 4.5. Ciclo de venta 4.6. Referencias bibliográficas	Test Tema 4 (0,1 punto)	Clase del Tema 4

	CONTENIDO TEÓRICO	ACTIVIDADES (15 puntos)	CLASES EN DIRECTO
Semana 6	Tema 5. Técnicas y herramientas de venta 5.1. Introducción y objetivos 5.2. Presentación y demostración 5.3. Tratamiento de objeciones 5.4. Cierre de la venta 5.5. El servicio posventa 5.7. Referencias bibliográficas	Entrega Actividad 1 (4 puntos) Test Tema 5 (0,1 punto)	Clase del Tema 5
Semana 7	Tema 6. Negociación en la venta 6.1. Introducción y objetivos 6.2. Señales de compra 6.3. Cierre del intercambio 6.4. Negociación 6.5. Referencias bibliográficas	Test Tema 6 (0,1 punto)	Clase del Tema 6
Semana 8	Tema 7. Formación y habilidades de comunicación efectiva y de apoyo 7.1. Introducción y objetivos 7.2. Necesidad de la formación 7.3. Modalidades de la formación 7.4. La formación inicial del vendedor y del equipo de ventas		Clase de Resolución de la Actividad 1 Clase del Tema 7
Semana 9	Tema 7. Formación y habilidades de comunicación efectiva y de apoyo (Continuación) 7.5. La comunicación interna 7.6. La comunicación externa 7.7. Referencias bibliográficas	Entrega Actividad 2 (4 puntos) Test Tema 7 (0,1 punto)	Clase del Tema 7 (continuación)
Semana 10	Tema 8: La fuerza de ventas conectada 8.1. Introducción y objetivos 8.2. Los aspectos fundamentales del viaje del comprador 8.3. La omnicanalidad y la fuerza de ventas	Test Tema 8 (0,1 punto)	Sesión de Recomendación de Examen Clase del Tema 8
Semana 11	Tema 8: La fuerza de ventas conectada (Continuación) 8.4. Razones para aceptar el cambio al omnicanal 8.5. El vendedor aumentado 8.6. Referencias bibliográficas	Actividad grupal Lectura individual	Clase de Resolución de la Actividad 2 Clase del Tema 8 (continuación)

CONTENIDO TEÓRICO	ACTIVIDADES (15 puntos)	CLASES EN DIRECTO
Semana 12	Actividad grupal	Presentación de la Actividad Grupal
Tema 9: La ética en la venta 9.1. Introducción y objetivos 9.2. La importancia de la ética en la venta personal 9.3. Diferencias entre comportamientos éticos y no éticos 9.4. Decisiones no éticas en la venta 9.5. Recomendaciones y actuaciones ante comportamientos no éticos 9.6. Referencias bibliográficas 9.2. Objetivos, costes y beneficios 9.3. Organización de proyectos de comercio electrónico	Test Tema 9 (0,1 punto)	Clase del Tema 9
Semana 14	Entrega de Actividad Grupal (6,1 puntos)	Clase de Resolución de Actividad Grupal
Semana 15	Clase de Repaso	
Semana 16	Semana de exámenes	

NOTA

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