

## 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	<p><b>Tema 1. La dirección de ventas</b></p> <p>1.1. Presentación</p> <p>1.2. La función de ventas en la empresa</p> <p>1.3. Elementos, relaciones y variables del sistema de ventas</p> <p>1.4. La dirección comercial o dirección de ventas</p> <p>1.5. Tareas de la dirección de ventas</p> <p>1.6. La dirección de ventas, el estado de la demanda y los cambios del entorno</p> <p>1.7. Características de los problemas comerciales</p> <p>1.8. El proceso de toma de decisiones comerciales</p> <p>1.9. Referencias bibliográficas</p>	<p>Completa la tarea "Orientación al cliente" y realiza el test final (actividad a desarrollar a lo largo del cuatrimestre) (5 puntos)</p>	
Semana 2	<p><b>Tema 2. La planificación de ventas</b></p> <p>2.1. Presentación</p> <p>2.2. Concepto de planificación de ventas</p> <p>2.3. La venta relacional</p> <p>2.4. Especificación de los objetivos de venta</p> <p>2.5. La prospección de ventas</p> <p>2.6. Elección del sistema de ventas</p> <p>2.7. Diseños de la red y territorios de ventas</p> <p>2.8. Planificación de las visitas</p> <p>2.9. Referencias bibliográficas</p>	<p>Actividad: Prospección de clientes (2 puntos)</p>	<p>Presentación de la actividad Prospección de clientes</p>

	CONTENIDO TEÓRICO	ACTIVIDADES (15 puntos)	CLASES EN DIRECTO
Semana 3	<p><b>Tema 3. La gestión de la fuerza de ventas</b></p> <p>3.1. Presentación 3.2. Gestión de la fuerza de ventas 3.3. El trabajo del equipo de ventas 3.4. Selección del equipo de ventas 3.5. Formación del equipo de ventas 3.6. Motivación del equipo de ventas 3.7. Remuneración del equipo de ventas 3.8. Evaluación y control del equipo de ventas</p>		
Semana 4	<p><b>Tema 4. El valor del cliente y el servicio postventa</b></p> <p>4.1. Presentación 4.2. Visión cliente 4.3. El movimiento de defensa del consumidor 4.4. Marco internacional sobre derechos del consumidor y privacidad 4.5. La satisfacción del cliente 4.6. La fidelización del cliente 4.7. Cliente empresarial, business to business 4.8. El servicio postventa 4.9. Customer Relationship Management (CRM)</p>		Resolución de la actividad Prospección de clientes
Semana 5	<p><b>Tema 5. Distribución comercial</b></p> <p>5.1. Presentación 5.2. La distribución comercial 5.3. Canales de distribución 5.4. Selección de los canales de distribución 5.5. Decisiones sobre el canal de distribución 5.6. Mercados 5.7. Comercio mayorista 5.8. Comercio detallista o minorista 5.9. Integración de los canales de distribución 5.10. Tendencias en la distribución 5.11. Relaciones entre miembros del canal de distribución 5.12. La venta multicanal</p>	Actividad: Definición de territorios (2 puntos)	Presentación de la Actividad: Definición de territorios
Semana 6	<p><b>Tema 6. Previsión comercial</b></p> <p>6.1. Presentación 6.2. El proceso de estimación de las ventas</p>	Actividad: Presentación de ventas (2 puntos)	Presentación de la actividad Presentación de ventas

	CONTENIDO TEÓRICO	ACTIVIDADES (15 puntos)	CLASES EN DIRECTO
Semana 7	<b>Tema 6. Previsión comercial (continuación)</b> 6.3. De la investigación de mercados a la previsión comercial		
Semana 8	<b>Tema 6. Previsión comercial (continuación)</b> 6.4. Métodos de previsión de demanda		Resolución de la Actividad: Definición de territorios
Semana 9	<b>Tema 6. Previsión comercial (continuación)</b> 6.5. La importancia de las bases de datos y el <i>Data Mining</i>		
Semana 10	<b>Semana de repaso</b>		
Semana 11	<b>Tema 7. La propuesta comercial</b> 7.1. Presentación 7.2. La propuesta comercial	Caso práctico (4 puntos)	Resolución de la actividad Presentación de ventas  Lectura y trabajo individual del caso
Semana 12	<b>Tema 7. La propuesta comercial (continuación)</b> 7.3. Formulación de la propuesta comercial 7.4. Segmentación de clientes		Sesión de presentación del caso y la actividad a desarrollar
Semana 13			Trabajo en equipo / Discusión del caso
Semana 14	<b>Tema 7. La propuesta comercial (continuación)</b> 7.5. Gestión de clientes estratégicos		Sesión de conclusión del caso
Semana 15	<b>Tema 7. La propuesta comercial (continuación)</b> 7.6. La propuesta comercial internacional		
Semana 16	<b>Semana de repaso</b>		
Semana 17	<b>Semana de exámenes</b>		

**NOTA**

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