

SALES MANAGEMENT (2017-18)**GENERAL INFORMATION**

Code 22044

ECTS Credits 6

Departments and areas

Department	Area	Area	Report R.
MARKETING	MARKETING AND MARKET RESEARCH	YES	YES

Studies

DEGREE IN BUSINESS ADMINISTRATION AND MANAGEMENT

Context of subject

“Dirección de Ventas” es una asignatura ubicada en cuarto curso, segundo semestre, dirigida a proporcionar a los estudiantes los fundamentos, métodos y aplicaciones básicas que presiden algunos aspectos clave de la disciplina del Marketing dentro de la confección y desarrollo de un equipo comercial adaptado a las necesidades de la empresa. Se hace especial hincapié en la importancia que tienen las diferentes fases de la venta, así como la adopción de una adecuada estrategia de fidelización por parte de la empresa desde el principio de su actividad para garantizar su viabilidad futura.

Todo ello le confiere al estudiante una formación básica para el conocimiento, comprensión, dominio y capacitación de terminología , conceptos y aplicaciones para la gestión y confección de una red de ventas.



OBJECTIVES

Subject objectives/competences (2017-18)



CONTENTS

Theoretical and practical contents (2017-18)

TEMA 1.- La Fuerza de Ventas. Introducción y composición.

TEMA 2.- La Fuerza de Ventas como variable comercial. Desarrollo del proceso de venta.

TEMA 3.- Fidelización de clientes y marketing relacional.

TEMA 4.- Organización del esfuerzo de ventas.

TEMA 5.- Territorios de venta.

TEMA 6.- Cuotas de venta.

TEMA 7.- Remuneración de vendedores.

TEMA 8.- Motivación de vendedores.



EVALUATION

Instruments and criteria of Evaluation 2017-18

Type	Criterion	Description	Ponderation
FINAL TEST			50
ACTIVITIES OF EVALUATION DURING THE SEMESTER			50