



# PLAN DE TRABAJO

## LICENCIATURAS EN QUE SE IMPARTE

[Lic. en Administración 5° Semestre]

### DATOS DE LA ASIGNATURA

|                          |                          |
|--------------------------|--------------------------|
| <b>Nombre:</b>           | Administración de Ventas |
| <b>Clave(s):</b>         | 1029                     |
| <b>Tipo:</b>             | Optativa                 |
| <b>Plan de Estudios:</b> | Plan 2012                |

### FECHAS DEL SEMESTRE:

|   |  |
|---|--|
| <b>Inicio semestre:</b>                         | 12 de febrero de 2024  |
| <b>Fin del semestre:</b>                        | 21 de junio 2024   |
| <b>Plataforma educativa:</b>                    | 28 de febrero de 2024<br>Primer día para entrega de actividades en plataforma                |
| <b>Cierre de plataformas:</b>                   | 16 de junio de 2024 a las 23:00 hrs.<br>Último día para entrega de actividades en plataforma |
| <b>Periodo examen global:</b>                   | 15 y del 17 al 21 de junio 2024  |
| <b>Registro de calificaciones en actas:</b>     |  |
| <b>Consulta de calificaciones a partir del:</b> |  |

## DATOS GENERALES

---

### Objetivo general:

El alumno explicará los conceptos, funciones y actividades del área de ventas.

### Contenido temático:

| Tema                       |   | Teóricas | Prácticas |
|----------------------------|---|----------|-----------|
| 1                          | Introducción  | 6        | 0         |
| 2                          | Administración de Ventas: Previsión (SPSS, Datos Estadísticos)  | 8        | 0         |
| 3                          | Administración de Ventas: Planeación (SPSS, Datos Estadísticos) | 8        | 0         |
| 4                          | Administración de Ventas: Organización (Visio)                  | 8        | 0         |
| 5                          | Administración de Ventas: Integración                           | 8        | 0         |
| 6                          | Administración de Ventas: Dirección                             | 8        | 0         |
| 7                          | Administración de Ventas: Control (SPSS, Datos Estadísticos)    | 8        | 0         |
| 8                          | Temas complementarios al Sistema Integral de Ventas             | 10       | 0         |
| <b>Total</b>               |   | 64       |           |
| <b>Suma total de horas</b> |   | 64       |           |

## BIENVENIDA

---

BIENVENID@S A LA ASIGNATURA ADMINISTRACIÓN DE VENTAS, SOY SU ASESORA LIC. MARÍA ESTHER RAMIREZ HERNÁNDEZ Y TENGO EL GUSTO DE ESTAR CON USTEDES, LA ASIGNATURA EN LA ACTUALIDAD ES DE GRAN IMPORTANCIA, YA QUE EN LAS UNIDADES CONOCERÁS LOS CONCEPTOS DE LA ADMINISTRACIÓN DE VENTAS Y TE SERVIRÁN MUCHO EN EL ÁMBITO PROFESIONAL. ]

## PRESENTACIÓN DE LA ASIGNATURA

---

ESTA ASIGNATURA CONSTA DE 8 UNIDADES, 12 ACTIVIDADES Y EL EXAMEN FINAL, ESTAREMOS EN CONTACTO LOS DÍAS LUNES Y MIÉRCOLES DE 13:00 A 15:00 DE LA TARDE. RECOMIENDO QUE ESTUDIEN LAS LECTURAS DE LAS UNIDADES Y ENTREGUEN EN LA FECHA SEÑALADA CADA ACTIVIDAD, ES MUY IMPORTANTE CONOCER LA MATERIA Y APLICARLA EN LA VIDA LABORAL, FELIZ CURSO. ]

## FORMA EN QUE EL ALUMNO DEBE PREPARAR LA ASIGNATURA

---

PARA APROBAR LA ASIGNATURA, DEBERÁ CONSULTAR Y ESTUDIAR EL MATERIAL DE CADA UNIDAD, REALIZAR LAS ACTIVIDADES EN FORMA, ASÍ COMO PRESENTAR EL EXÁMEN FINAL. LA BIBLIOGRAFIA NO ES LIMITATIVA, SE PUEDE CONSULTAR LA QUE GUSTE. Al finalizar el semestre, presentarás un examen que contempla todos los temas de la asignatura. Cada actividad está diseñada para que la resuelvas utilizando la bibliografía básica y complementaria, sugerida en el plan de trabajo. Es importante que al final de cada actividad, elabores una cita bibliográfica de la fuente consultada. Recuerda incluir portada en todas las actividades: • Nombre de la institución con logos. • Nombre de la actividad. • Nombre de la profesora. • Nombre del alumn@. ]

Para la realización de tus actividades deberás cuidar tu **ortografía** y usar **fuentes oficiales** como: libros, revistas, artículos, etcétera. Recuerda hacer la cita en formato APA, ya que, si no lo haces incurrirás en plagio. [https://www.revista.unam.mx/wp-content/uploads/3\\_Normas-APA-7-ed-2019-11-6.pdf](https://www.revista.unam.mx/wp-content/uploads/3_Normas-APA-7-ed-2019-11-6.pdf) .

Las actividades elaboradas con inteligencia artificial serán sancionadas según el criterio que establezca profesor.

## ACTIVIDADES POR REALIZAR DURANTE EL SEMESTRE

---

Estimado alumno, para facilitar el aprendizaje de esta asignatura, en la sección de recursos de tu plataforma encontrarás un archivo llamado Videoclases, que contiene los vínculos a videos que tu profesor ha grabado para ti.

| Unidad   | N° Actividad<br>(consecutivo) | Descripción  | Bibliografía<br>sugerida  | Valor<br>(enteros) |
|--|-------------------------------|--|---|--------------------|
| <b>Unidad 1:</b><br><b>Introducción</b>  | Actividad 1<br>(colaborativa) | ¿Cómo se relaciona el área de Ventas con el área de Recursos Humanos y Mercadotecnia?  | Kotler, P. y G. Armstrong. (2001). Marketing. 8ª ed. México: Pearson Prentice Hall. | 4pts               |
| <b>Unidad 2:</b><br><b>Administración de Ventas:</b><br><b>Previsión (SPSS, Datos Estadísticos).</b>                     | Actividad 1                   | Imagina que eres el/la Gerente de ventas de una empresa mediana de perfumes, elabora las 4 P's, (producto con ilustración, precio, plaza y promoción).                   | Ávila, O. (2007). Sistema Integral de Ventas. México: Editorial Ra-Ma.              | 6 pts              |
| <b>Unidad 2:</b><br><b>Nombre de la unidad Administración de Ventas:</b><br><b>Previsión (SPSS, Datos Estadísticos).</b> | Actividad 2                   | De acuerdo con las 4 P's de la actividad 1, establece el objetivo general de ventas, utilidades que deseas obtener y cursos de acción para lograr el objetivo de ventas. | Ávila, O. (2007). Sistema Integral de Ventas. México: Editorial Ra-Ma.              | 6 pts              |
| <b>Unidad 3:</b><br><b>Administración de Ventas:</b><br><b>Planeación (SPSS, Datos Estadísticos).</b>                    | Actividad 1                   | Realiza un mapa mental de los principales sistemas o CRM que hay que planear y controlar para poder competir con éxito.  | Ávila, O. (2007). Sistema Integral de Ventas. México: Editorial Ra-Ma.              | 6 pts              |

| <b>Unidad</b>   | <b>N° Actividad<br/>(consecutivo)</b> | <b>Descripción</b>  | <b>Bibliografía<br/>sugerida</b>                                       | <b>Valor<br/>(enteros)</b> |
|---|---------------------------------------|---|--|----------------------------|
| <b>Unidad 3:<br/>Administración<br/>de Ventas:<br/>Planeación (SPSS,<br/>Datos<br/>Estadísticos).</b> | Actividad 2                           | Describe un producto para lanzarlo al mercado, elabora un pronóstico de ventas y su gráfica.          | Ávila, O. (2007). Sistema Integral de Ventas. México: Editorial Ra-Ma. | 6 pts                      |
| <b>Unidad 3:<br/>Administración<br/>de Ventas:<br/>Planeación (SPSS,<br/>Datos<br/>Estadísticos).</b> | Actividad 3                           | Realiza un ensayo del desarrollo de nuevos productos.   | Ávila, O. (2007). Sistema Integral de Ventas. México: Editorial Ra-Ma. | 6 pts                      |
| <b>Unidad 4:<br/>Administración<br/>de Ventas:<br/>Organización<br/>(Visio).</b>                      | Actividad 1                           | Elabora un organigrama de área de ventas por territorios.   | Ávila, O. (2007). Sistema Integral de Ventas. México: Editorial Ra-Ma. | 6 pts                      |
| <b>Unidad 5:<br/>Administración<br/>de Ventas:<br/>Integración.</b>                                   | Actividad 1                           | Realiza un resumen de toda la unidad de la integración en la Administración de Ventas.                | Ávila, O. (2007). Sistema Integral de Ventas. México: Editorial Ra-Ma. | 6 pts                      |
| <b>Unidad 6:<br/>Administración<br/>de Ventas:<br/>Dirección.</b>                                     | Actividad 1                           | Realiza un mapa conceptual de la Dirección en la Administración de Ventas.                            | Ávila, O. (2007). Sistema Integral de Ventas. México: Editorial Ra-Ma. | 6 pts                      |
| <b>Unidad 7:<br/>Administración<br/>de Ventas:</b>  | Actividad 1                           | Realiza un ensayo (introducción, desarrollo y conclusión) del control en la Administración de Ventas. | Ávila, O. (2007). Sistema Integral de Ventas. México: Editorial Ra-Ma. | 6 pts                      |

| Unidad   | N° Actividad<br>(consecutivo) | Descripción   | Bibliografía<br>sugerida   | Valor<br>(enteros) |
|--|-------------------------------|---|--|--------------------|
| Control (SPSS, Datos Estadísticos).  |                               |   |  |                    |
| <b>Unidad 7:</b><br>Administración de Ventas:<br>Control (SPSS, Datos Estadísticos). | Actividad 2                   | Describe 4 tipos de control para el área de ventas. | Ávila, O. (2007). Sistema Integral de Ventas. México: Editorial Ra-Ma. | 6 pts              |
| <b>Unidad 8: Temas complementarios al Sistema Integral de Ventas.</b>                | Actividad 1                   | Elabora un mapa mental de las técnicas de venta.    | Ávila, O. (2007). Sistema Integral de Ventas. México: Editorial Ra-Ma. | 6 pts              |
| <b>Ponderación total de las actividades</b>  |                               |   |  | <b>70</b>          |

## EXÁMENES

De acuerdo con los lineamientos del modelo educativo, tienes tres períodos a lo largo del semestre para presentar tus exámenes parciales (consulta las fechas en el calendario de inscripción a parciales y globales en el Portal SUAyED), tú decides el período en el que los realizarás. Si tu asignatura es optativa, deberás consultar los períodos y número de exámenes con tu asesor.

Para esta asignatura están programados de la siguiente manera:

- **Parciales:**

Deberás entregar las actividades de aprendizaje de las unidades implicadas en cada parcial, **antes de que inicie el periodo de aplicación**. Es importante que te inscribas en cada periodo y cumplas con los lineamientos para su presentación.

| NÚMERO | UNIDADES<br>(que lo integran) | VALOR<br>(núm. enteros) |
|--------|-------------------------------|-------------------------|
| 1ro.   | 1 a la 8                      | 30 %                    |

- **Global. Examen único**

| Valor | Requisitos | Aplicación de global            |
|-------|------------|---------------------------------|
| 100%  | Ninguno    | 15 y del 17 al 21 de junio 2024 |

## PORCENTAJES Y ESCALA DE EVALUACIÓN Y ACREDITACIÓN

---

### Porcentajes de evaluación:

| Concepto                   | Porcentajes  |
|----------------------------|--------------|
| Actividades de aprendizaje | 66 %         |
| Actividades colaborativas  | 4 %          |
| Exámenes parciales         | 30 %         |
| Otro                       | 0 %          |
| <b>Total</b>               | <b>100 %</b> |

## Escala de evaluación:

| Rango       | Calificación |
|-------------|--------------|
| 1.00 a 5.99 | 5            |
| 6.00 a 6.99 | 6            |
| 7 a 7.99    | 7            |
| 8 a 8.99    | 8            |
| 9 a 9.6     | 9            |
| 9.7 a 10.00 | 10           |

## FUNCIONES DEL ASESOR

---

Por ser una modalidad abierta, tu asesor:

1. Será tu apoyo y guía de manera presencial para la resolución de dudas y desarrollo de las actividades; así mismo, por la mensajería de la plataforma educativa para dudas concretas.
2. Calificará y retroalimentará tus actividades de aprendizaje en plataforma educativa en un lapso no mayor a diez días hábiles después de la entrega.
3. Te recomendará recursos didácticos adicionales para ampliar tu conocimiento. No es su obligación facilitarte: copias, archivos digitales o proporcionarte ligas directas de la BIDI.
4. Enviará tu calificación al finalizar el semestre de manera personalizada.

## DATOS DEL ASESOR O GRUPO DE ASESORES

---

| Nombre                         | Correo electrónico    |
|--------------------------------|-----------------------|
| María Esther Ramírez Hernández | maritherh@hotmail.com |

Enseñar no es transferir conocimiento, sino crear las posibilidades para su propia producción o construcción.

Paulo Freire