

PLAN DE TRABAJO :: MODALIDAD ABIERTA ::

DATOS DE LA ASIGNATURA

Licenciaturas en que se imparte:	Lic. Administración 5° sem		
Nombre:	ADMINISTRACIÓN DE VENTAS		
Clave(s):	1029		
Tipo:	Optativa		
Plan de Estudios:	2012 (actualizado al 2016)		

FECHAS DEL SEMESTRE

Inicio semestre:	4 de febrero de 2025
Fin del semestre:	13 de junio 2025
Plataforma educativa:	19 de febrero de 2025 Primer día para entrega de actividades en plataforma
Cierre de plataformas:	25 de mayo de 2025 a las 23:00 hrs. Último día para entrega de actividades en plataforma
Periodo examen global:	6, 7 y del 9 al 12 de junio 2025
Consulta de calificaciones en historia académica:	A partir del 30 de junio 2025

OBJETIVO GENERAL

CONTENIDO TEMATICO

Unidad	Tema	Teóricas
1	INTRODUCCIÓN	6
2	Administración de Ventas: Previsión (SPSS, Datos Estadísticos)	8
3	Administración de Ventas: Planeación (SPSS, Datos Estadísticos)	8
4	Administración de Ventas: Organización (Visio)	8
5	Administración de Ventas: Integración	8
6	Administración de Ventas: Dirección	8
7	Administración de Ventas: Control (SPSS, Datos Estadísticos)	8
8	Temas complementarios al Sistema Integral de Ventas	10
	Total de horas	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.

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

PRESENTACIÓN DE LA ASIGNATURA

ESTA ASIGNATURA DE ADMINISTRACIÓN DE VENTAS 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 DESPUÉS REALICEN CADA ACTIVIDAD, ES MUY IMPORTANTE CONOCER LA MATERIA Y APLICARLA EN LA VIDA LABORAL, FELIZ CURSO.

FORMA EN QUE EL ALUMNADO 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 FECHA DE APLICACIÓN DEL EXAMEN SE DARÁ A CONOCER EN LA PLATAFORMA EN EL FORO GENERAL, 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.

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

El uso de la inteligencia artificial para la elaboración de actividades quedará a consideración del profesor, pero también deberán ser citadas en los trabajos.

ACTIVIDADES POR REALIZAR DURANTE EL SEMESTRE

Unidad	N° Actividad	Descripción	Bibliografía sugerida	Valor (enteros)
Unidad 1 Introducción	Actividad 1 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.	4 pts
Unidad 2 Administración de Ventas: Previsión (SPSS, Datos Estadísticos).	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
Unidad 2 Administración de Ventas: Previsión (SPSS, Datos Estadísticos).	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
Unidad 3 Administración de Ventas: Planeación	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

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

(SPSS, Datos Estadísticos).				
Unidad 3 Administración de Ventas: Planeación (SPSS, Datos Estadísticos).	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
Unidad 3 Administración de Ventas: Planeación (SPSS, Datos Estadísticos).	Actividad 3	Realiza un ensayo del desarrollo de nuevos productos.	Ávila, O. (2007). Sistema Integral de Ventas. México: Editorial Ra-Ma.	6 pts
Unidad 4 Administración de Ventas: Organización (Visio).	Actividad 1	Elabora un organigrama de área de ventas por territorios.	Ávila, O. (2007). Sistema Integral de Ventas. México: Editorial Ra-Ma.	6 pts
Unidad 5 Administración de Ventas: Integración.	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
Unidad 6 Administración de Ventas: Dirección.	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

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

Unidad 7 Administración de Ventas: Control (SPSS, Datos Estadísticos)	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 7 Administración de Ventas: 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
Unidad 8 Temas complementarios al Sistema Integral de Ventas.	Actividad 1	Elabora un mapa mental de las técnicas de venta.	Ávila, O. (2007). Sistema Integral de Ventas. México: Editorial Ra-Ma.	6 pts
Ponderación total				70

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:

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

- **Exámenes Parciales:**

Deberás entregar las actividades de aprendizaje de las unidades implicadas en cada parcial, **antes de que inicie el periodo de aplicación, si las entregas durante la aplicación del examen se consideran extemporáneas.** Es importante que te inscribas en cada periodo y cumplas con los lineamientos para su presentación.

NÚMERO	UNIDADES (que lo integran)	VALOR (núm. enteros)
1ro.	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7 y 8	30%

Valor	Requisitos	Aplicación de global
100%	Ninguno	6,7 y del 9 al 12 de junio de 2025

PORCENTAJES Y ESCALA DE EVALUACIÓN Y ACREDITACIÓN

Concepto	Porcentajes
Actividades de aprendizaje	66 %
Actividades colaborativas	4 %
Exámenes parciales	30 %
Otro	0 %
Total	100 %

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

- **Escala de evaluación:**

Rango	Calificación
1.00 a 5.99	5
6.00 a 6.49	6
6.50 a 7.49	7
7.50 a 8.49	8
8.50 a 9.49	9
9.50 a 10.00	10

FUNCIONES DEL ASESOR

Por apoyar tu proceso de aprendizaje autónomo, el asesor tiene las siguientes funciones:

1. Apoyar y guiar en la resolución de dudas y desarrollo de actividades; a través de los canales de comunicación oficiales.
2. Calificar y retroalimentar las actividades en plataforma educativa en un lapso no mayor a **ocho días hábiles** después de la fecha de entrega establecida en el calendario.
3. Recomendar recursos didácticos para ampliar tu conocimiento. No es su obligación facilitarte: copias, libros, archivos digitales o proporcionarte ligas directas de la BIDI.
4. Enviar las calificaciones al finalizar el semestre de manera personalizada por correo electrónico.

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