



FICHA TÉCNICA DE LA ASIGNATURA

Datos de la asignatura	
NombreCompleto	Gestión comercial
Código	E000004371
Título	Máster Universitario en Administración de Empresas (MBA)
Impartido en	Máster Universitario en Administración de Empresas (MBA) [Primer Curso]
Nivel	Postgrado Oficial Master
Cuatrimestre	Semestral
Créditos	3,0
Carácter	Optativa
Departamento / Área	Máster Universitario en Administración de Empresas (MBA)
Responsable	Victoria Labajo (labajo@comillas.edu)
Descriptor	Actualización del concepto de dirección de ventas. Énfasis y detalle en dos dimensiones complementarias: por un lado, la gestión positiva de los equipos comerciales (aspectos relacionados con la motivación, la comunicación, la formación, la supervisión y la remuneración); por otro lado, la gestión de los clientes (la segmentación de clientes, canales y territorios). Detalle en el sistema de distribución comercial, abordando de forma específica: los canales comerciales, el comercio mayorista y minorista, la integración de los canales de distribución y las estrategias de distribución.

Datos del profesorado	
Profesor	
Nombre	Carlos Sánchez Moreno
Departamento / Área	ICADE Business School
Correo electrónico	carlos.sanchez@icade.comillas.edu

DATOS ESPECÍFICOS DE LA ASIGNATURA

Contextualización de la asignatura
Aportación al perfil profesional de la titulación
La asignatura se presenta como profundización en los conocimientos del área de marketing y comercial adquiridos en la asignatura Dirección de Marketing y en relación con el resto de optativas de su itinerario. Forma al alumno en la comprensión del papel de las estructuras y perfiles comerciales y su adecuada dirección y gestión en el entorno actual, cambiante y globalizado, y la importancia de conocer profundamente a los clientes y manejar las herramientas necesarias para conseguir los objetivos comerciales marcados por la organización.



Se espera que el alumno al finalizar esta asignatura tenga un profundo conocimiento y comprensión de la gestión comercial, de tal manera que sea capaz de contextualizar e interpretar información relevante y sea capaz de tomar decisiones coherentes sobre el canal y estrategias de distribución y sobre la gestión de equipos comerciales en organizaciones.

De igual manera se espera que el alumno haya desarrollado la capacidad de resolución de problemas y toma de decisiones, capacidad de la aplicación de las teorías y métodos propios de la asignatura, la capacidad de escucha, debate y argumentación así como la capacidad crítica y autocrítica, en el contexto del área comercial

Prerrequisitos

Haber cursado Dirección de Marketing.

Competencias - Objetivos

Competencias

GENERALES

CG01	Capacidades cognitivas de análisis y síntesis aplicadas a situaciones de negocios y problemáticas organizativas de gestión	
	RA1	Describe, relaciona e interpreta situaciones y planteamiento de nivel medio
	RA2	Selecciona los elementos más significativos y sus relaciones en las situaciones planteadas
	RA3	Identifica las carencias de información y establece relaciones con elementos externos a la situación planteada
	RA4	Dispone de la capacidad para tomar decisiones de una forma autónoma
CG02	Gestión de la información y de datos como elementos clave para la toma de decisiones y la identificación, formulación y resolución de problemas empresariales	
	RA1	Busca, conoce, sintetiza y utiliza adecuadamente datos primarios y secundarios procedentes de diversas fuentes
	RA2	Conoce y usa Internet para buscar y manejar información, textos y datos
	RA3	Discierne el valor y la utilidad de diferentes fuentes y tipos de información
CG03	Resolución de problemas y toma de decisiones en los niveles estratégico, táctico y operativo de una organización empresarial, teniendo en cuenta la interrelación entre las diferentes áreas funcionales y de negocio	



	RA1	Identifica y define adecuadamente el problema y sus posibles causas
	RA2	Plantea posibles soluciones pertinentes y diseña un plan de acción para su aplicación
	RA3	Identifica problemas antes de que su efecto se haga evidente
	RA4	Dispone de la capacidad para tomar decisiones de una forma autónoma
	RA5	Reconoce y busca alternativas a las dificultades de decisión en situaciones reales
	RA6	Es capaz de ponderar diferentes factores (económicos, sociales y técnicos, entre otros) en el proceso de toma de decisiones y determinar su impacto
CG04	Aplicación de conceptos y teorías a las organizaciones empresariales para descubrir nuevas oportunidades de negocio y lograr la generación de ventajas competitivas duraderas	
	RA1	Relaciona conceptos de manera interdisciplinar o transversal
	RA2	Identifica correctamente los conocimientos aplicables a cada situación
	RA3	Determina el alcance y la utilidad de las nociones teóricas
ESPECÍFICAS		
CEO5	Entiende la función de la Gestión Comercial con capacidad para tomar decisiones sobre el canal de distribución, estrategias de distribución en organizaciones, y estrategias de venta	
	RA1	Conoce y comprende el sistema y los canales de distribución comercial y las estrategias de distribución
	RA2	Conoce y Comprende la importancia de la gestión de los equipos comerciales y la gestión de los clientes

BLOQUES TEMÁTICOS Y CONTENIDOS

Contenidos – Bloques Temáticos

Bloque 1: INTRODUCCIÓN

Tema 1. Importancia y contexto de la Gestión Comercial

Bloque 2: GESTIÓN DE CANALES Y CLIENTES

Tema 2. Conceptos y estrategias. Tipos de canales y estrategias de distribución

Tema 3. Organización de canales y clientes



Tema 4. Planificación estratégica de ventas. EL KAM

Bloque 2: GESTIÓN DE EQUIPOS COMERCIALES

Tema 5. Organización de equipos: gestión positiva, formación, comunicación y definición de puestos

Tema 6. Planificación de equipos: selección y planes de carrera

Tema 7. Control de equipos: supervisión, evaluación y remuneración de los vendedores

METODOLOGÍA DOCENTE

Aspectos metodológicos generales de la asignatura

Metodología Presencial: Actividades

AF1. Lecciones de carácter expositivo	CG01, CG02, CG03, CG04, CEO5
AF2. Análisis y resolución de casos y ejercicios	
AF3. Presentaciones orales de temas, casos ejercicios o trabajos	

Metodología No presencial: Actividades

AF4. Estudio y documentación	CG01, CG02, CG03, CG04, CEO5
AF5. Lectura y comentario crítico de artículos y otros materiales	
AF6. Preparación de trabajos de grupo	
AF7. Sesiones tutoriales	

RESUMEN HORAS DE TRABAJO DEL ALUMNO

HORAS PRESENCIALES		
Lecciones de carácter expositivo	Análisis y resolución de casos y ejercicios, individuales o colectivos	
12.00	18.00	
HORAS NO PRESENCIALES		
Estudio y documentación	Análisis y resolución de casos y ejercicios, individuales o colectivos	Trabajos monográficos y de investigación, individuales o colectivos
15.00	15.00	15.00



CRÉDITOS ECTS: 3,0 (75,00 horas)

EVALUACIÓN Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

Actividades de evaluación	Criterios de evaluación	Peso
Examen práctico	Capacidad comprensiva y relacional. Capacidad para escuchar, argumentar y debatir.	50 %
Prácticas y lecturas individuales Caso de grupo	Para las prácticas y lecturas individuales: Resolución de problemas y toma de decisiones Para los casos de grupo: Resolución de problemas Capacidad de trabajo en equipo y organización.	40 %
Asistencia y participación activa	Capacidad para escuchar y argumentar Capacidad crítica y autocrítica	10 %

Calificaciones

Para poder aprobar la asignatura es necesario conseguir una calificación mínima de 5 puntos por un lado, en el examen escrito y, por otro, en el conjunto de los elementos restantes de evaluación continua, y asistir de forma regular a clase. En caso contrario no se podrán compensar las notas y en el acta de calificación se consignará únicamente la menor de ellas.

Para aquellos alumnos que no logren aprobar la asignatura y tengan una parte aprobada, podrán concurrir a una recuperación, a efectos de la cual se les guardará la nota de la parte aprobada y sólo deberán realizar la parte que hayan suspendido mediante un plan de trabajo acordado con el profesor.

Alumnos con dispensa de escolaridad: aquellos alumnos con dispensa de escolaridad serán evaluados de la siguiente manera: 50% de la nota final de la asignatura provendrá de un examen de tipo práctico; 50% de la nota final provendrá de trabajos y casos a resolver individualmente.

BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS

Bibliografía Básica

- Noonan, Chris. Sales management, 2007, Butterworth-Heinemann
- Vázquez Casielles, Rodolfo y Trespacios Gutiérrez, Juan Antonio (Coordinadores) (2006):



COMILLAS

UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

**GUÍA DOCENTE
2018 - 2019**

Estrategias de Distribución Comercial, 2006. Editorial Thomson, Madrid

Bibliografía Complementaria

- Havaladar, Krishna K. & Cavale, V.M. Sales and Distribution Management. Text and Cases, 2011. 2a ed., TMH
- Olmedo, José Ángel. Manual del director Comercial, dirigiendo equipos de venta. 2005. Ed. Gestión 2000
- Mc Donald, Malcolm y Woodburn, Diana. Key Account Management, the definitive guide. 2011. 3a Ed. Elsevier Science
- Díez de Castro, Enrique Carlos (coordinador): Distribución Comercial, 2004 3a edición, Editorial McGraw-Hill/Interamericana, Madrid.
- Puellas, José Antonio; Gómez, Mónica y Puellas, María (2011): Marcas de distribuidor: Concepto, evolución, protagonistas y adaptación a los ciclos económicos, Ediciones Pirámide, Madrid.
- Labajo, Victoria. Trade Marketing. La gestión eficiente de las relaciones entre fabricante y distribuidor, 2007. Ediciones Pirámide, Madrid.