INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

SECRETARÍA ACADÉMICA

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR

PROGRAMA SINTÉTICO

UNIDAD ACADÉMICA: ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN UNIDADES SANTO TOMÁS Y TEPEPAN

PROGRAMA ACADÉMICO: Licenciatura en Relaciones Comerciales.

UNIDAD DE APRENDIZAJE: Estrategia de Venta Directa. **NIVEL:** IV

PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE:
Diseña proyectos de venta directa con base en las necesidades del mercado, el análisis de las fuerzas competitivas y de una actitud emprendedora.

CONTENIDOS:

I. Venta Directa y su red de distribución.
II. Modelos de Venta Directa.
III. El Plan de Venta Directa.

ORIENTACIÓN DIDÁCTICA:
La metodología de enseñanza que se llevará a cabo en esta unidad de aprendizaje es de corte constructivista, lo que le permitirá al estudiante edificar su propio aprendizaje a través de estrategias como: investigación de campo y documental, mapas conceptuales, matriz de inducción, resolución y presentaciones de prácticas. Por su parte el profesor asumirá funciones de facilitador, orientador y asesor de las actividades desarrolladas por el estudiante dentro de su proceso de aprendizaje.

EVALUACIÓN Y ACREDITACIÓN:
Se aplicará una evaluación diagnóstica al iniciar el semestre, con el propósito de valorar los conocimientos previos del estudiante. Además se desarrollará una evaluación formativa que incluye evaluaciones periódicas y la integración del portafolio de evidencias.
Para la acreditación de la unidad de aprendizaje se aplicará una evaluación sumativa, mediante un caso práctico integrador en donde el estudiante diseña un Plan de Venta Directa, teniendo en cuenta las necesidades del mercado y el producto así como los recursos de la organización.
Esta Unidad de Aprendizaje puede acreditarse por competencia demostrada, aplicando los criterios de la evaluación sumativa antes mencionados.
Esta Unidad de Aprendizaje puede acreditarse por evaluación de saberes previamente adquiridos durante las primeras semanas a partir del inicio del curso, deberá mostrar el dominio de las competencias de la Unidad de Aprendizaje, integrando sus saberes (saber, saber hacer, y saber ser y convivir) a partir de una evaluación de desempeño que integre un portafolio de evidencias y culmine con una exposición oral, fundamentando sus saberes y experiencias académicas y/o profesionales previas ante la Academia correspondiente.

BIBLIOGRAFÍA:

- Artal, Castells Manuel. Dirección de Ventas: Organización del Departamento de Ventas y Gestión de Vendedores. ESIC España, 2007. 491 págs. ISBN: 9788473565028.
- Hair, Joseph. Administración de Ventas: Relaciones y Sociedades con el Cliente. Cengage Learning, México, 2010. 510 págs. ISBN: 9786074810301.
- Ongallo, Carlos. El Libro de La Venta Directa: El Sistema que ha transformado La Vida de Millones de Personas- Diez de Santos, España, 2007. 286 págs. ISBN: 9788479787998.

PÁGINAS WEB (Consulta Enero 2011):

- http://www.amvd.org.mx/socios_activos.php
- http://www.avd.es/

INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

SECRETARÍA ACADÉMICA

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR

UNIDAD ACADÉMICA: ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN, UNIDADES SANTO TOMÁS Y TEPEPAN

PROGRAMA ACADÉMICO: Licenciatura en Relaciones Comerciales

SALIDA LATERAL: En Comercialización.

ÁREA DE FORMACIÓN: Profesional

MODALIDAD: Escolarizada

UNIDAD DE APRENDIZAJE: Estrategia de Venta Directa.

TIPO DE UNIDAD DE APRENDIZAJE: Teórico-Práctica. Optativa B.

VIGENCIA: 2011

NIVEL: IV

CRÉDITOS: 8.0 Tepic (5.2 SATCA)

PODER EJECUTIVO FEDERAL ESTADOS UNIDOS MEXICANOS MÉXICO, D.F.

SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL E. S. C. A. TEPEPAN DIRECCIÓN

INTENCIÓN EDUCATIVA

La oportunidad de conocer más al cliente y la alta competencia en el mercado, son factores importantes en el mundo actual. El crear sistemas de comercialización eficaces para competir en diferentes mercados es una labor fundamental del Licenciado en Relaciones Comerciales, ya que se debe analizar las oportunidades del entorno para aprovecharlas, las amenazas del mercado para evitarlas y de esta manera crear modelos de venta directa altamente competitivos.

Las competencias específicas que desarrollará el estudiante al cursar esta unidad de aprendizaje son:

- Analiza las características generales de la Venta Directa con base en las necesidades del cliente y sus formas de distribución.
- Analiza los diferentes modelos de venta directa tomando en cuenta las características del producto y las necesidades del cliente.
- Diseña planes de venta directa de acuerdo a los recursos de la organización y necesidades del cliente.

Esta unidad de aprendizaje se relaciona de forma vertical descendente con: el área institucional: Comunicación Oral y Escrita y Tecnologías de Información y Comunicación. En el área Científico Básico: Fundamentos de Administración, Fundamentos de Mercadotecnia, Matemáticas para Negocios, con el área profesional con Introducción a la Venta, Sistema de Información de Mercadotecnia, Costos de Comercialización, Técnicas y Habilidades de Venta, Venta Especializada y Mercadotecnia Analítica. De forma horizontal con el área profesional: Canales de Distribución y Logística, Compras, Medios Promocionales de Venta, Aplicaciones de Informática Comercial y con el área terminal y de integración con Administración de Ventas. De forma vertical ascendente con el área terminal y de integración: Dirección Estratégica Comercial, Administración de Productos y Servicios y Taller de Desarrollo de Negocios.

PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Diseña proyectos de venta directa con base en las necesidades del mercado, el análisis de las fuerzas competitivas y de una actitud emprendedora.

TIEMPOS ASIGNADOS	UNIDAD DE APRENDIZAJE	AUTORIZADO POR:
HORAS TEORÍA/SEMANA: 3.0 **HORAS PRÁCTICA/SEMANA:** 2.0 **HORAS TEORÍA/NIVEL:** 54.0 **HORAS PRÁCTICA/NIVEL:** 36.0 **HORAS TOTALES/NIVEL:** 90.0	**DISEÑADA POR:** Academias de Ventas y Distribución de la ESCA Unidades Santo Tomás y Tepepan. **REVISADA POR:** Subdirección Académica de la ESCA Unidades Santo Tomás y Tepepan. **APROBADA POR:** Consejo Técnico Consultivo Escolar de la ESCA Unidades Santo Tomás y Tepepan, Presidentes: C.P. Norma Cano Olea y C.P.C. y M. en C. Jaime V. Sanchis Enevas	Comisión de Programas Académicos del Consejo General Consultivo del I.P.N. SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR Ing. Rodrigo de Jesús Serrano Domínguez. Secretario Técnico de la Comisión de Programas Académicos.

SECRETARIA DE EDUCACION PUBLICA INSTITUTO POLITECNICO NACIONAL E.S.C.A. SANTO TOMAS DIRECCION