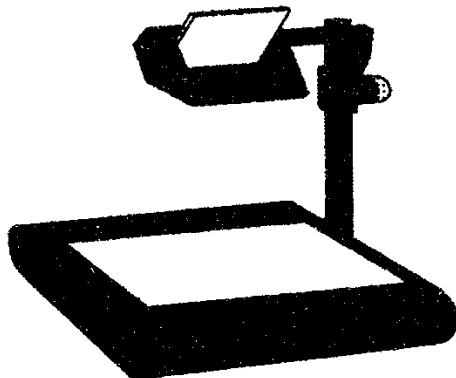


PROGRAMA DE LA ASIGNATURA

MARKETING II

CURSO 94-95

PROFESORES: MARIO CASTELLANOS VERDUGO
JOSE GIL JIMENEZ
MANUEL ORTIGUEIRA SANCHEZ
MANUEL REY MORENO



1

Código Seguro De Verificación	9fiFw/SmB8tyCpe3BNHDog==	Fecha	13/02/2024
Firmado Por	JOSE ANGEL PEREZ LOPEZ	Página	1/8
Url De Verificación	https://pfirma.us.es/verifirma/code/9fiFw%2FSmB8tyCpe3BNHDog%3D%3D		



Código Seguro De Verificación	9fiFw/SmB8tyCpe3BNHDog==	Fecha	13/02/2024
Firmado Por	JOSE ANGEL PEREZ LOPEZ	Página	2/8
Url De Verificación	https://pfirma.us.es/verifirma/code/9fiFw%2FSmB8tyCpe3BNHDog%3D%3D		



PARTE I : GESTION DE LA FUERZA DE VENTAS

TEMA 1: LA FUERZA DE VENTAS VARIABLE COMERCIAL

1. Introducción.
2. Fases de estudio de la variable fuerza de ventas.
3. Objetivos de la fuerza de ventas.
4. Componentes de la fuerza de ventas.

TEMA 2: EL PRESUPUESTO DE LA FUERZA DE VENTAS

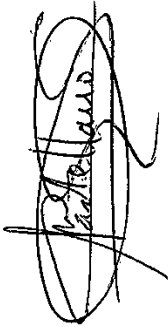
1. Introducción.
2. Remuneración de la fuerza de ventas.
3. Sistema de sueldo fijo.
4. Incentivos.
5. Sistema de comisiones.
6. Primas.
7. Sistemas mixtos.
8. Plan de gastos de los vendedores.
9. Condiciones de un buen plan de remuneración.

TEMA 3: LA DETERMINACION DEL TAMAÑO DE LA FUERZA DE VENTAS


1. Introducción.
2. Modelo de Talley.
3. Modelo de Zeyl y Dayan.
4. Modelo de Buzzell.
5. Modelo de Simeray.

TEMA 4: RECLUTAMIENTO Y SELECCION DE LA FUERZA DE VENTAS

1. Introducción.
2. Análisis de puestos.
3. Reclutamiento de candidatos.
4. Selección de la fuerza de ventas.
5. Formación de la fuerza de ventas.



Código Seguro De Verificación	9fiFw/SmB8tyCpe3BNHDog==	Fecha	13/02/2024
Firmado Por	JOSE ANGEL PEREZ LOPEZ		
Url De Verificación	https://pfirma.us.es/verifirma/code/9fiFw%2FSmB8tyCpe3BNHDog%3D%3D	Página	3/8



TEMA 5: ASIGNACION DE LA FUERZA DE VENTAS

1. Introducción.
2. Asignación por productos.
3. Asignación por áreas geográficas.
4. Asignación por clientes.

TEMA 6: EL CONTROL DE LA FUERZA DE VENTAS

1. Introducción.
2. Fases del proceso de control.
3. Valoración de la fuerza de ventas.
4. Control de gastos de los vendedores.

PARTE II: TECNICAS DE VENTAS

TEMA 7: INTRODUCCION

1. El nuevo mundo de la venta(I).
2. El nuevo mundo de la venta(II): Transiciones en la historia de la venta.
3. El movimiento de los consumidores.
4. Concepto actual de la venta.

TEMA 8: LAS TECNICAS DE VENTA


1. Introducción.
2. Venta de simple estímulo-respuesta.
3. Venta formulada.
4. Sistema de venta para la satisfacción de necesidades.
5. Venta a tono.
6. Teoría de la venta con superación de obstáculos.
7. Venta a fondo o intensiva.
8. La comunicación del vendedor.

TEMA 9: VENTA DE PERSONA A PERSONA

1. El contacto.
2. La discusión.
3. Resolución de dudas.
4. Conclusión de la venta.
5. Venta a grupos.



Código Seguro De Verificación	9fiFw/SmB8tyCpe3BNHDog==	Fecha	13/02/2024
Firmado Por	JOSE ANGEL PEREZ LOPEZ	Página	4/8
Url De Verificación	https://pfirma.us.es/verifirma/code/9fiFw%2FSmB8tyCpe3BNHDog%3D%3D		



BIBLIOGRAFIA BASICA. —

- Díez de Castro, Enrique Carlos: "Gestión de la Fuerza de Venta". Editorial Deusto. Bilbao, 1991.
- Thompson, Joseph W.: "La venta". Editorial Hispano Europea. Barcelona, 1986.
- Kossen, Stan: "La venta creativa". Editorial Díaz de Santos. Madrid, 1992.
- Martín Armario, Enrique: "Marketing". Editorial Ariel. Barcelona, 1992.
- Domínguez Machuca, J.A.; Durbán Oliva, S.; Martín Armario E.: "El subsistema comercial de la empresa". Editorial Pirámide, 1984.
- García del Junco, Julio: "El Departamento I+D como instrumento de la dirección". Editorial Pasarela. Sevilla, 1991.
- Lambin, J.J.: "Marketing Estratégico". Editorial Mc Graw Hill, 1988.

En cada tema se facilitará bibliografía específica.

NOTAS SOBRE EVALUACION. —

- La calificación final será resultado de todos o algunos de los siguientes apartados:

- a) Valoración positiva de la asistencia a clase.
- b) Trabajos prácticos en equipo y exposición en clase del guión desarrollado por el grupo sobre los casos planteados.
- d) Exámenes parciales y/o final.

4

Código Seguro De Verificación	9fiFw/SmB8tyCpe3BNHDog==	Fecha	13/02/2024
Firmado Por	JOSE ANGEL PEREZ LOPEZ	Página	5/8
Url De Verificación	https://pfirma.us.es/verifirma/code/9fiFw%2FSmB8tyCpe3BNHDog%3D%3D		



a) CLASES.

- De las tres horas de clase semanales de la asignatura, dos se dedicarán a cuestiones teóricas (desarrollo del programa) y una al análisis de casos prácticos.

b) TRABAJOS PRACTICOS EN EQUIPO.

- La realización de estos trabajos será en grupos de, aproximadamente, seis personas y totalmente voluntaria.

- Estos trabajos comprenden como actividad básica el análisis y resolución por grupos, de casos prácticos propuestos en clase. Para ello el alumno tendrá que recurrir a la bibliografía citada en el programa o mencionada a tal efecto, así como a las explicaciones efectuadas por el profesor.

- Cada grupo realizará tres casos prácticos a lo largo del curso, siempre que el número de grupos de trabajo existentes lo permita. La solución a las cuestiones planteadas se discutirán y analizarán en clase.

b.1) Exposición de los trabajos

- Se nombrará un portavoz para cada uno de los grupos. Este será el encargado en primera instancia de dar una explicación razonada del problema planteado, así como la opinión del grupo sobre la solución posible.

- A continuación, se procederá a debatir entre el profesor y todos los miembros de los grupos citados las distintas soluciones planteadas.

b.2) Entrega del trabajo

- Se deberá entregar al profesor el caso resuelto por escrito, con los siguientes requisitos:

- a) Papel DIN A4.
- b) Escrito a máquina o lanzado por impresora.
- c) Referencia bibliográfica al final.
- d) En la primera página debe figurar título del caso, componentes del grupo así como el número de identificación del mismo (se asignará a principio de curso).

Código Seguro De Verificación	9fiFw/SmB8tyCpe3BNHDog==	Fecha	13/02/2024
Firmado Por	JOSE ANGEL PEREZ LOPEZ	Página	6/8
Url De Verificación	https://pfirma.us.es/verifirma/code/9fiFw%2FSmB8tyCpe3BNHDog%3D%3D		



- La valoración del trabajo será de un punto como máximo, a sumar a la nota final obtenida en cada uno de los exámenes realizados (1º parcial, 2º parcial, Junio 95, Septiembre 95).

- Los criterios utilizados por el profesor para otorgar la calificación correspondiente a cada miembro del grupo serán:

- a) Asistencia a las reuniones programadas con el profesor.
- b) Respuestas a las cuestiones realizadas en la reunión.
- c) Entrega puntual del trabajo realizado.
- d) Presentación y contenido del mismo.

d) EXAMENES.

- Durante el curso se realizarán dos exámenes parciales. Como fechas de realización proponemos las siguientes:

Primer Parcial: Tercera semana de Abril.


Segundo Parcial: Tercera semana de Mayo.

La superación de un examen parcial supone la eliminación de la materia correspondiente hasta la convocatoria de Junio.

- El examen final de la materia se propone para la tercera semana de Junio.

6

Código Seguro De Verificación	9fiFw/SmB8tyCpe3BNHDog==	Fecha	13/02/2024
Firmado Por	JOSE ANGEL PEREZ LOPEZ		
Url De Verificación	https://pfirma.us.es/verifirma/code/9fiFw%2FSmB8tyCpe3BNHDog%3D%3D	Página	7/8



0,1,2,3,4,5,6,7,8,9



Código Seguro De Verificación	9fiFw/SmB8tyCpe3BNHDog==	Fecha	13/02/2024
Firmado Por	JOSE ANGEL PEREZ LOPEZ		
Url De Verificación	https://pfirma.us.es/verifirma/code/9fiFw%2FSmB8tyCpe3BNHDog%3D%3D	Página	8/8

