

## **DESCRIPTOR DE ASIGNATURA NUEVO GRADO**

**GRADO: Marketing y Dirección Comercial**

**ASIGNATURA : Dirección de Ventas**

**ECTS: 6**

**IDIOMA DE IMPARTICIÓN: Español e inglés**

### **RESULTADO DE APRENDIZAJE:**

Diseñar un equipo de ventas acorde en cada momento con los planes de marketing y los objetivos concretos marcados en el.  
Gestionar el equipo de ventas en sus áreas más importantes: selección, remuneración, motivación, control, etc.  
Comprender y gestionar el proceso de compras del comprador y adaptarse a él como camino para conseguir resultados favorables en las dos partes.  
Utilizar las adecuadas estrategias y técnicas de negociación, de gestión de objeciones, de argumentación y, en definitiva, de comunicación para un entorno personal y profesional.

### **BREVE RESUMEN DE CONTENIDOS:**

Ingeniería y organización del equipo de ventas.  
Gestión de la ruta y el territorio de ventas  
Control de ventas y sistemas de información comercial.  
La selección, evaluación y retribución de ventas.  
Formación y motivación de equipos de venta.