

CARRERA: NEGOCIACION Y VENTAS



HORAS / CRÉDITOS DE PRÁCTICAS POR NIVEL		PRACTICAS LABORALES			TOTAL
		MATERIA INTEGRADORA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	ACTIVIDADES A REALIZAR	
P 1 NIVEL I	48	FUNDAMENTOS DE VENTAS	*Aplicar las actividades que desarrolla el gerente de ventas y el rol de las ventas dentro de la organización de las empresas modernas. *Aplicar los principios de planificación a la elaboración del plan de ventas y puede determinar las cargas de trabajo de la unidad de ventas. *Aplicar las etapas de un proceso de ventas, así como los sistemas de ventas que se aplican de acuerdo al sector empresarial.	Trabaja en equipos para desarrollar estrategias de ventas para un producto o servicio específico. Proporciona a los participantes datos relevantes, como historial de ventas, tendencias del mercado, análisis de competidores, y cualquier otra información pertinente que necesitarían para planificar sus estrategias de ventas. Identificar las actividades de ventas y su rol.	
P 2 NIVEL II	96	TÉCNICAS DE VENTAS	*Aplicar diversas y eficaces técnicas de venta. *Analizar estrategias que permitan impulsar la creación de equipos de ventas para mejorar la productividad, la calidad del bien y del servicio, así como la moral del personal de ventas. *Aplicar las etapas de un proceso de ventas persona, de acuerdo a las necesidades que se le presenten.	Realizar una revisión de la situación actual del equipo de ventas, incluyendo métricas de rendimiento, desafíos identificados y puntos fuertes. Fomentar la participación activa del equipo para identificar áreas de mejora y oportunidades de crecimiento.	
P 3 NIVEL III	96	GESTION DE FUERZA DE LA VENTAS	*Aplicar herramientas adecuadas para la fuerza de ventas de acuerdo con la necesidad en el mercado. *Desarrollar un modelo de gestión de la fuerza de ventas, para mejorar la productividad en la empresa. *Evaluar el desempeño laboral de la fuerza de ventas, para aplicar mejoras que permitan el progreso de las empresas.	Participa en el proceso de selección de los miembros del equipo de ventas. Desarrolla programas de capacitación para mejorar las habilidades de ventas y el conocimiento de los productos o servicios ofrecidos. Ayuda al equipo de ventas a priorizar tareas y gestionar su tiempo de manera eficiente para maximizar la productividad y alcanzar los objetivos establecidos.	