



DOBLE TITULACIÓ GRAU EN ADMINISTRACIÓ D'EMPRESES I GI / GRAU EN MÀRQUETING I CD

120323 - ESTRATÈGIA I GESTIÓ DE VENDES

Informació general

- Curs acadèmic 2023/24
- Curs: Tercer
- Trimestre: Segon
- Nombre de crèdits: 4
- Professorat:
 - Carlos Ordax Alonso <cordax@tecnocampus.cat>

Llengües de docència

- Català
- Castellà

Presentació de l'assignatura

Conèixer els models, estratègies i operativa de vendes. Ser capaç d'elaborar un pla de vendes operatiu dirigit a un objectiu i un target concret.

Mostrar habilitats estratègiques amb capacitat de veure l'entorn operatiu com un projecte, establir i assolir pautes a llarg termini, a gran escala en una dimensió global i internacional d'incertesa, incorporant la innovació i buscant xarxes de contacte per fer negocis de manera eficaç .

Competències/Resultats d'aprenentatge

Bàsica

- B4. Que els estudiants puguin transmetre informació, idees, problemes i solucions a un públic tant especialitzat com no especialitzat.

Específica

- E14. Aplicar els coneixements adquirits a la gestió de comunitats digitals.
- E1. Reconèixer l'entorn en què opera l'organització, el funcionament de l'empresa i les seves àrees funcionals i els instruments d'anàlisi.
- E3. Identificar les eines qualitatives i quantitatives d'anàlisi i diagnòstic per a la investigació de mercats.
- E6. Sintetitzar i avaluar les estratègies de màrqueting per a la internacionalització de l'activitat empresarial.

General

- G1. Ser capaç de treballar en equip, participant activament en les tasques i negociant davant opinions discrepants fins arribar a posicions de consens, adquirint així l'habilitat per aprendre conjuntament amb altres membres de l'equip i crear nous coneixements.

Transversal

- T5. Desenvolupar tasques aplicant els coneixements adquirits amb flexibilitat i creativitat i adaptant-los a contextos i situacions noves.

No definides

Continguts

Tema 1: La irracionalitat (Emocionalitat) en la presa de decisions

- Aristòtil i les regles de persuasió Ethos- Pathos-Logos;
- Les decisions i el What's In It For Me (WII-FM);
- Processos mentals per vendre:
 - L'embut de Venda
 - Fases de qualsevol venda: Atenció, Interès, Desig, Acció (AIDA),
 - El factor clau d'èxit d'una venda: Always Be Closing (ABC)
 - Escoltar per entendre o escoltar para respondre? Lloar,
 - Preguntar Escoltar (LPE)).
 - Els models antropològics de la Venda

Tema 2: Estratègies de Venda

- Venda transaccional,
- Venda relacional,
- Venda complexa
- Altres models de Venda

Tema 3: El Model de Venda dintre d'un pla de negoci

- Quin és l'Avantatge Competitiu Sostenible del meu negoci? ¿Per què a mi i no a un altre y com el mantindrem?
- Com obtenir, mantenir i fer créixer el nombre de clients?
- A través de quins canals s'ha de fer?: El cost d'adquisició dels clients i el valor del client
- Quin és el model d'ingressos que ens dona diners, de forma recurrent i sostenible?

Tema 4: Operativa de Vendes

- Venta
 - Preparació,
 - Apropament
 - Pitch de Venda
 - Preguntes d'enfocament
 - Rebatre objeccions
 - Preu
 - Tancament
- Post Venta y Satisfacció
- Fidelització

Objectius de Desenvolupament Sostenible

- 08 - Treball digne i creixement econòmic
- 04 - Educació de qualitat

Sistema d'avaluació i qualificació

La suma de:

- SE4: 3 exàmens parcials (3 x 20% = 60%)
- SE1: participació (10%)
- SE2: treball de grup (15%) i presentació de grup (15%).

Recuperació: Si aquesta nota és <50% es farà un examen final de recuperació. En aquest cas, es mantindran les notes de participació, treball en grup i presentació que s'haguessin obtingut, i la qualificació final es calcularà afegint a aquestes tres el valor resultant del següent càlcul (60% x qualificació de l'examen de recuperació x 75%).