

## HOJA CALENDARIO– PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

### MODALIDAD PRESENCIAL

<b>Nombre de la asignatura</b>	Gestión Comercial	<b>Resultado de aprendizaje de la asignatura:</b>	Al finalizar la asignatura, el estudiante será capaz de planificar el desarrollo, la dirección y la evaluación de los equipos comerciales en forma coherente con los objetivos de marketing.
<b>Periodo</b>	8	<b>EAP</b>	Administración y Marketing

COMPETENCIA	CRITERIOS	ESPECIFICACIÓN DEL NIVEL DE LOGRO	NIVEL
<b>Gestión Organizacional</b>	Marketing	Identifica necesidades en los consumidores que constituyen oportunidades de negocios, sobre la base de la investigación de mercados, analiza y formula estrategias de marketing estratégico y marketing operativo.	3
<b>Gestión Comercial</b>	Dirección de ventas y equipos comerciales	Diseña y evalúa la planeación, organización, desarrollo, dirección y evaluación de los equipos comerciales en forma coherente con los objetivos de marketing.	3

Unidad 1		Nombre de la unidad:	Desarrollo y rol de las ventas	Resultado de aprendizaje de la unidad:	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de explicar el rol de las ventas dentro de las empresas modernas.	Duración en horas	24
Semana	Horas / Tipo de sesión	Temas y subtemas	Actividades síncronas			Actividades de aprendizaje autónomo Asíncronas (Estudiante – aula virtual)	
			Actividades y recursos para la enseñanza (Docente)	Actividades y recursos para el aprendizaje (Estudiante)	Metodología		
1	2T	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Presentación del docente y estudiantes</li> <li>- Presentación de la asignatura (sílabo)</li> <li>- Naturaleza y papel de las ventas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>I:</b> Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión.</li> <li>- Se presentan asertivamente a través de dinámicas activas el docente y los estudiantes.</li> <li>- <b>D:</b> Se realiza la presentación de la asignatura: sílabo, temas por cada unidad, consolidados, etc.</li> <li>- Se aplica la evaluación de entrada.</li> <li>- Se realiza el feedback de la evaluación de entrada.</li> <li>- Se desarrolla el tema a través de PPT.</li> <li>- Se visualiza el video «El vendedor profesional» <a href="https://www.youtube.com/watch?v=q_AXxVmwDac">https://www.youtube.com/watch?v=q_AXxVmwDac</a></li> <li>- Se realiza el análisis del video y se responden las siguientes preguntas: ¿Qué es vender? ¿Cómo es un vendedor profesional?</li> <li>- El docente hace la exposición de la sesión.</li> <li>- Se formulan las preguntas del caso.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Los estudiantes interactúan sobre la organización cognitiva, metodológica y de evaluación del sílabo</li> <li>- Desarrollan la evaluación diagnóstica para evidenciar sus saberes previos</li> <li>- Los estudiantes señalan sus expectativas con respecto a la asignatura y se evalúa la viabilidad de su ejecución</li> </ul>	Aprendizaje colaborativo	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Video introductorio «Píldora 7 - La gestión comercial» <a href="https://www.youtube.com/watch?v=ev9r_RH7q44">https://www.youtube.com/watch?v=ev9r_RH7q44</a></li> <li>- Leen el mensaje de bienvenida a la asignatura en el foro de novedades y consultas.</li> <li>- Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual.</li> <li>- Lee los temas correspondientes a la Semana 1.</li> </ul> <p><b>Material de lectura obligatoria:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Hair, J., Anderson, R., Mehta, R., Babin, B. (2010). <i>Administración de ventas</i> :</li> </ul>	

Las actividades de aprendizaje autónomo en el aula virtual son las realizadas por el estudiante. Cada semana, el docente tiene el rol de monitorear, supervisar, evaluar y retroalimentar estas actividades, además de atender los foros y las comunicaciones generadas en el aula virtual.

## HOJA CALENDARIO– PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

### MODALIDAD PRESENCIAL

			<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>C:</b> El docente recolecta información acerca de las expectativas de los estudiantes sobre el curso, mediante lluvia de ideas. Solución de preguntas.</li> </ul>			<p><i>relaciones y sociedades con el cliente.</i> Cengage Learning</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Jhonston, M. y Marshall, G. (2009). <i>Administración de Ventas</i> (9.º ed.). McGraw Hill.</li> </ul>
	4P	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ejercicios grupales: Guía de trabajo Semana 1 – Sesión 2</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>I:</b> Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión.</li> <li>- Se dan las instrucciones necesarias a los estudiantes para realizar la guía de trabajo.</li> <li>- <b>D:</b> Se conforman equipos de trabajo, para la revisión y resolución de la guía de trabajo de la semana.</li> <li>- Se invita a leer el artículo «El futuro de la venta minorista» <a href="https://yetoutsourcing.com/eBooks/El%20futuro%20de%20la%20venta%20minorista.pdf">https://yetoutsourcing.com/eBooks/El%20futuro%20de%20la%20venta%20minorista.pdf</a></li> <li>- Los equipos deben responder a las consignas que se indican en la guía de trabajo.</li> <li>- Los equipos debaten y eligen un negocio local que tenga FFVV en el cual van a desarrollar el Plan de Ventas en el desarrollo del curso.</li> <li>- <b>C:</b> Se realiza la consolidación y síntesis del tema.</li> <li>- Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto</li> <li>- Los equipos de trabajo intercambian opiniones y resuelven la guía de lectura</li> <li>- Los equipos exponen sus trabajos para el <i>feedback</i> correspondiente</li> </ul>	Flipped Classroom	
2	2T	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Características de las ventas en la actualidad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>I:</b> Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión.</li> <li>- Se realiza la recapitulación del tema tratado en la clase anterior y se formulan preguntas.</li> <li>- El docente aplica una lluvia de ideas para que respondan a la pregunta: ¿Qué características tendrán las ventas?</li> <li>- <b>D:</b> Se da a conocer el tema de la sesión a través de la PPT.</li> <li>- Se visualiza el siguiente video «Qué son las ventas: conceptos clave y tipos de ventas» <a href="https://www.youtube.com/watch?v=UjQTJizk3LI">https://www.youtube.com/watch?v=UjQTJizk3LI</a></li> <li>- El docente realiza la exposición de la sesión y se formulan las preguntas del caso.</li> <li>- <b>C:</b> Metacognición: El docente busca la participación de 3 estudiantes, al final de la sesión; para que indiquen lo aprendido en la sesión.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto</li> <li>- Responden las preguntas formuladas</li> </ul>	Aprendizaje colaborativo	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual.</li> <li>- Leen los temas correspondientes a la Semana 2.</li> <li>- Lee el artículo «Gestión comercial guía completa: ventajas y objetivos» <a href="https://www.datacm.com/blog/que-es-gestion-comercial/">https://www.datacm.com/blog/que-es-gestion-comercial/</a></li> </ul>
	4P	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ejercicios grupales: Guía de trabajo Semana 2 – Sesión 2</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>I:</b> Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión.</li> <li>- Se dan las instrucciones necesarias a los estudiantes para realizar la guía de lectura.</li> <li>- <b>D:</b> Se conforman los equipos de trabajo, para la revisión y resolución de la guía de trabajo de la semana 2.</li> <li>- Visualiza atentamente el video «Cómo serán las ventas B2B en el 2025» <a href="https://www.youtube.com/watch?v=e9SOCJ3Lbjg">https://www.youtube.com/watch?v=e9SOCJ3Lbjg</a></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto</li> <li>- Los equipos de trabajo intercambian opiniones y resuelven la guía de lectura</li> <li>- Los equipos exponen sus trabajos para el</li> </ul>	Aprendizaje colaborativo	

Las actividades de aprendizaje autónomo en el aula virtual son las realizadas por el estudiante. Cada semana, el docente tiene el rol de monitorear, supervisar, evaluar y retroalimentar estas actividades, además de atender los foros y las comunicaciones generadas en el aula virtual.

## HOJA CALENDARIO– PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

### MODALIDAD PRESENCIAL

			<ul style="list-style-type: none"> <li>- Los equipos responden a las consignas que se indican en la guía de trabajo.</li> <li>- <b>C:</b> Se realiza la consolidación y síntesis del tema Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron.</li> </ul>	<i>feedback</i> correspondiente		
<b>3</b>	<b>2T</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Factores clave de éxito</li> <li>- Papel de la administración de ventas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>I:</b> Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión.</li> <li>- Se realiza la recapitulación del tema tratado en la clase anterior y se formulan preguntas.</li> <li>- El docente aplica una lluvia de ideas para que respondan a la pregunta: ¿Cómo contribuye la administración de ventas a la optimización de los procesos de venta y a la mejora de la relación con los clientes en una empresa?</li> <li>- <b>D:</b> Se da a conocer el tema de la sesión.</li> <li>- El docente hace la exposición de la sesión y se formulan las preguntas del caso.</li> <li>- <b>C:</b> Metacognición: El docente busca la participación de 3 estudiantes, al final de la sesión; para que indiquen lo aprendido en la sesión.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto.</li> <li>- Responden las preguntas formuladas</li> </ul>	Aprendizaje colaborativo	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual.</li> <li>- Leen los temas correspondientes a la Semana 3. «Administración de Ventas» del libro de Hair, J., Anderson, R., Mehta, R., Babin, B. (2010). <i>Administración de ventas: relaciones y sociedades con el cliente</i>.</li> </ul>
	<b>4P</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ejercicios grupales: Guía de trabajo Semana 3 – Sesión 2</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>I:</b> Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión.</li> <li>- Se dan las instrucciones necesarias a los estudiantes para realizar la guía de lectura.</li> <li>- <b>D:</b> Se conforman equipos de trabajo, para la revisión y resolución de la guía de trabajo de la semana 3.</li> <li>- Lee atentamente el ebook «El nuevo departamento de ventas: El camino hacia la transformación digital» que se encuentra en el aula virtual.</li> <li>- <b>C:</b> Se realiza la consolidación y síntesis del tema Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron.</li> </ul> <p><b>C1 – SC1</b> <b>Ejercicios grupales de análisis de casos / Rúbrica de evaluación</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto.</li> <li>- Los equipos de trabajo intercambian opiniones y resuelven la guía de lectura</li> <li>- Los equipos exponen sus trabajos para el <i>feedback</i> correspondiente</li> </ul>	Aprendizaje experiencial	
<b>4</b>	<b>2T</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Perfil del vendedor</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>I:</b> Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión.</li> <li>- Se realiza la recapitulación del tema tratado en la clase anterior y se formulan preguntas.</li> <li>- El docente aplica una lluvia de ideas para que respondan a la pregunta: ¿Cuál será el perfil de un buen vendedor?</li> <li>- <b>D:</b> Se da a conocer el tema de la sesión.</li> <li>- El docente hace la exposición de la sesión y se formulan las preguntas del caso.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto.</li> <li>- Responden las preguntas formuladas</li> </ul>	Aprendizaje colaborativo	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual.</li> <li>- Leen los temas correspondientes a la semana 4.</li> <li>- Lecturas:</li> <li>- Artal, M. (2018). <i>Dirección de Ventas: Organización del departamento de ventas y gestión de vendedores</i>. (15.ª ed.). ESIC Editorial.</li> </ul>

## HOJA CALENDARIO– PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

### MODALIDAD PRESENCIAL

			<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se visualiza el siguiente video «El perfil del vendedor» <a href="https://www.youtube.com/watch?v=XSVX10NFGZA">https://www.youtube.com/watch?v=XSVX10NFGZA</a></li> <li>- <b>C:</b> Metacognición: El docente busca la participación de 3 estudiantes, al final de la sesión; para que indiquen lo aprendido en la sesión.</li> </ul>			<ul style="list-style-type: none"> <li>- Jhonston, M. y Marshall, G. (2009). <i>Administración de Ventas</i> (9.ª ed.). McGraw Hill.</li> <li>- Xunta de Galicia. (s.f.). <i>Cómo gestionar las ventas</i>. <a href="https://infolibros.org/pdfview/como-gestionar-las-ventas-xunta-de-galicia-32/">https://infolibros.org/pdfview/como-gestionar-las-ventas-xunta-de-galicia-32/</a></li> </ul>
<b>4P</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ejercicios grupales: Guía de trabajo Semana 4 – Sesión 2</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>I:</b> Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión.</li> <li>- Se dan las instrucciones necesarias a los estudiantes para realizar la guía de lectura.</li> <li>- <b>D:</b> Se conforman equipos de trabajo, para la revisión y resolución de la guía de trabajo de la semana 4.</li> <li>- Lee atentamente el manual «Cómo gestionar las ventas» que se encuentra en el aula virtual.</li> <li>- <b>C:</b> Se realiza la consolidación y síntesis del tema Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto</li> <li>- Los equipos de trabajo intercambian opiniones y resuelven la guía de lectura</li> <li>- Los equipos exponen sus trabajos para el <i>feedback</i> correspondiente</li> </ul>	<i>Flipped Classroom</i>		

## HOJA CALENDARIO– PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

### MODALIDAD PRESENCIAL

Unidad 2		Nombre de la unidad:	El proceso de ventas	Resultado de aprendizaje de la unidad:	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de aplicar las etapas del proceso de ventas identificando técnicas importantes para crear valor en la empresa y en el cliente.	Duración en horas	24
Semana	Horas / Tipo de sesión	Temas y subtemas	Actividades sincronas			Actividades de aprendizaje autónomo Asíncronas (Estudiante – aula virtual)	
			Actividades y recursos para la enseñanza (Docente)	Actividades y recursos para el aprendizaje (Estudiante)	Metodología		
5	2T	- Etapa 1 – Pre-Venta, elaboración de cuotas, diseño de territorios	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>I:</b> Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión.</li> <li>- Se realiza la recapitulación del tema tratado en la clase anterior y se formulan preguntas.</li> <li>- El docente aplica una lluvia de ideas para que respondan a la pregunta: ¿Qué entienden por Pre-Venta? ¿Por qué se elaboran las cuotas de venta?</li> <li>- <b>D:</b> Se da a conocer el tema de la sesión.</li> <li>- Se visualiza el video «El Poder de la Preventa: Cómo Impulsar tu Negocio Antes del Lanzamiento» <a href="https://www.youtube.com/watch?v=INRdPMZgIRI">https://www.youtube.com/watch?v=INRdPMZgIRI</a></li> <li>- El docente hace la exposición de la sesión.</li> <li>- Se formulan las preguntas del caso.</li> <li>- <b>C:</b> Metacognición: El docente busca la participación de 3 estudiantes, al final de la sesión; para que indiquen lo aprendido en la sesión.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto.</li> <li>- Responden las preguntas formuladas</li> </ul>	Aprendizaje colaborativo	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual.</li> <li>- Leen los temas correspondientes a la Semana 5.</li> <li>- Lecturas:</li> <li>- Hair, J., Anderson, R., Mehta, R., Babin, B. (2010). <i>Administración de ventas: relaciones y sociedades con el cliente</i>. Cengage Learning</li> <li>- Artal, M. (2018). <i>Dirección de Ventas: Organización del departamento de ventas y gestión de vendedores</i>. (15.ª ed.). ESIC Editorial</li> </ul>	
	4P	- Ejercicios grupales: Guía de trabajo Semana 5 – Sesión 2	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>I:</b> Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión.</li> <li>- <b>D:</b> Se conforman equipos de trabajo, para la revisión y resolución de la guía de trabajo de la semana 5.</li> <li>- Leen el Capítulo «El proceso de ventas» del libro de Hair, J., Anderson, R., Mehta, R., Babin, B. (2010). <i>Administración de ventas: relaciones y sociedades con el cliente</i>.</li> <li>- Los equipos deben responder a las consignas indicadas en la guía de trabajo.</li> <li>- <b>C:</b> Se realiza la consolidación y síntesis del tema.</li> <li>- Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto</li> <li>- Los equipos de trabajo intercambian opiniones y resuelven la guía de lectura</li> <li>- Los equipos exponen sus trabajos para el <i>feedback</i> correspondiente</li> </ul>	Aprendizaje colaborativo		

## HOJA CALENDARIO– PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

### MODALIDAD PRESENCIAL

6	2T	- Etapa 2 – Desarrollo de la venta	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>I:</b> Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión.</li> <li>- Se realiza la recapitulación del tema tratado en la clase anterior y se formulan preguntas.</li> <li>- El docente aplica una lluvia de ideas para que respondan a las preguntas: ¿En qué consiste el desarrollo de la venta? ¿Cuál será su función principal?</li> <li>- <b>D:</b> Se da a conocer el tema y el propósito de aprendizaje de la sesión.</li> <li>- Se visualiza el vídeo «Ciclo de Venta o Proceso de Ventas - Qué es y Cómo Aplicarlo» <a href="https://www.youtube.com/watch?v=FwbysuNMLNc">https://www.youtube.com/watch?v=FwbysuNMLNc</a></li> <li>- El docente realiza la exposición de la sesión y formula las preguntas del caso.</li> <li>- <b>C:</b> Metacognición: El docente busca la participación de 3 estudiantes, al final de la sesión; para que indiquen lo aprendido en la sesión.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto</li> <li>- Responden las preguntas formuladas</li> </ul>	Aprendizaje colaborativo	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual.</li> <li>- Leen los temas correspondientes a la semana 6.</li> <li>- Lectura: Hair, J., Anderson, R., Mehta, R., Babin, B. (2010). <i>Administración de ventas: relaciones y sociedades con el cliente</i>. Cengage Learning</li> </ul>
	4P	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ejercicios grupales: Guía de trabajo Semana 6 – Sesión 2</li> <li>- Trabajo de campo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>I:</b> Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión.</li> <li>- Se dan las instrucciones necesarias a los estudiantes para realizar la guía de lectura.</li> <li>- <b>D:</b> Se conforman equipos de trabajo, para la revisión y resolución de la guía de trabajo de la semana 6.</li> <li>- Trabajan todo lo solicitado en la guía de trabajo.</li> <li>- <b>C:</b> Se realiza la consolidación y síntesis del tema.</li> <li>- Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto.</li> <li>- Los equipos de trabajo intercambian opiniones y resuelven la guía de lectura</li> <li>- Los equipos exponen sus trabajos para el <i>feedback</i> correspondiente</li> </ul>	Aprendizaje experiencial	
7	2T	- Etapa 3 – Conversión de la venta, análisis y control de la fuerza de ventas	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>I:</b> Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión.</li> <li>- Se realiza la recapitulación del tema tratado en la clase anterior y se formulan preguntas.</li> <li>- El docente aplica una lluvia de ideas para que respondan a la pregunta: ¿De qué depende la conversión de la venta?</li> <li>- <b>D:</b> Se da a conocer el tema de la sesión.</li> <li>- El docente hace la exposición de la sesión y se formulan las preguntas del caso.</li> <li>- Se visualiza el e video «Mejora tu negocio con una buena Planificación   por Julio Gutiérrez» <a href="https://www.youtube.com/watch?v=CISrXRai5kM">https://www.youtube.com/watch?v=CISrXRai5kM</a></li> <li>- <b>C:</b> Metacognición: El docente busca la participación de 3 estudiantes, al final de la sesión; para que indiquen lo aprendido en la sesión.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto</li> <li>- Responden las preguntas formuladas</li> </ul>	Aprendizaje colaborativo	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual</li> <li>- Leen los temas correspondientes a la semana 7</li> </ul>

## HOJA CALENDARIO– PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

### MODALIDAD PRESENCIAL

	4P	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ejercicios grupales: Guía de trabajo Semana 7 – Sesión 2</li> <li>- Presentación del avance 1 «Plan de Ventas»</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>I:</b> Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión.</li> <li>- <b>D:</b> Se conforman equipos de trabajo, para la revisión y resolución de la guía de trabajo de la semana 7.</li> <li>- El equipo de trabajo hará la presentación del primer avance del Plan de Ventas</li> <li>- <b>C:</b> Se realiza la consolidación y síntesis del tema.</li> <li>- Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron.</li> </ul> <p><b>C1 – SC2</b> <b>Trabajo práctico grupal: plan de ventas (primer avance)</b> <b>Rúbrica de evaluación</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto</li> <li>- Los equipos de trabajo intercambian opiniones y resuelven la guía de lectura</li> <li>- Los equipos exponen sus trabajos para el <i>feedback</i> correspondiente</li> </ul>	Estudio de casos	
8	2T	- Etapa 4 – Post-Venta	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>I:</b> Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión.</li> <li>- Se realiza la recapitulación del tema tratado en la clase anterior y se formulan preguntas.</li> <li>- El docente aplica una lluvia de ideas para que respondan a la pregunta: ¿Qué acciones de postventa deberían realizar los negocios para fidelizar a sus clientes?</li> <li>- <b>D:</b> Se da a conocer el tema de la sesión.</li> <li>- El docente hace la exposición de la sesión y se formulan las preguntas del caso.</li> <li>- Se visualiza el video Post-Venta <a href="https://www.youtube.com/watch?v=aF-SN8FREsQ">https://www.youtube.com/watch?v=aF-SN8FREsQ</a></li> <li>- <b>C:</b> Metacognición: El docente busca la participación de 3 estudiantes, al final de la sesión; para que indiquen lo aprendido en la sesión.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto.</li> <li>- Responden las preguntas formuladas</li> </ul>	Aprendizaje colaborativo	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual</li> <li>- Revisión de las PPT de la semana 8</li> </ul>
	4P	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ejercicios grupales: Guía de trabajo Semana 8 – Sesión 2</li> <li>- Presentación del avance 2 «Plan de Ventas»</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>I:</b> Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión.</li> <li>- Se dan las instrucciones necesarias a los estudiantes para realizar la guía de lectura, así como para realizar el examen parcial.</li> <li>- <b>D:</b> Se conforman equipos de trabajo, para la revisión y resolución de la guía de trabajo de la semana 8.</li> <li>- <b>C:</b> Se realiza la consolidación y síntesis del tema.</li> <li>- Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron.</li> </ul> <p><b>Evaluación Parcial</b> <b>Trabajo práctico grupal: plan de ventas (entrega parcial) /</b> <b>Rúbrica de evaluación</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto</li> <li>- Los equipos de trabajo intercambian opiniones y resuelven la guía de lectura</li> <li>- Los equipos exponen sus trabajos para el <i>feedback</i> correspondiente</li> </ul>	Estudio de casos	

## HOJA CALENDARIO– PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

### MODALIDAD PRESENCIAL

Unidad 3		Nombre de la unidad:	Elaboración de pronósticos y proyecciones de venta	Resultado de aprendizaje de la unidad:	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de aplicar diversas metodologías para la elaboración de pronósticos y estimados de ventas.	Duración en horas	24
Semana	Horas / Tipo de sesión	Temas y subtemas	Actividades síncronas			Actividades de aprendizaje autónomo Asíncronas (Estudiante – aula virtual)	
			Actividades y recursos para la enseñanza (Docente)	Actividades y recursos para el aprendizaje (Estudiante)	Metodología		
9	2T	- Elaboración de pronósticos de ventas	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>I:</b> Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión.</li> <li>- Se realiza la recapitulación del tema tratado en la clase anterior y se formulan preguntas.</li> <li>- El docente aplica una lluvia de ideas para que respondan a las preguntas: ¿Qué hace un Gerente Comercial? ¿Cuál será su función principal?</li> <li>- <b>D:</b> Se da a conocer el tema y el propósito de aprendizaje de la sesión.</li> <li>- Se visualiza el video «¿Cuáles son los Métodos para pronosticar ventas? / Técnicas de predicción comercial» <a href="https://www.youtube.com/watch?app=desktop&amp;v=Ijky7TA7IUw&amp;t=25s">https://www.youtube.com/watch?app=desktop&amp;v=Ijky7TA7IUw&amp;t=25s</a></li> <li>- El docente hace la exposición de la sesión y se formulan las preguntas del caso.</li> <li>- <b>C:</b> Metacognición: El docente busca la participación de 3 estudiantes, al final de la sesión; para que indiquen lo aprendido en la sesión.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto</li> <li>- Responden las preguntas formuladas</li> </ul>	Aprendizaje colaborativo	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual</li> <li>- Lee los temas correspondientes a la Semana 6</li> <li>- Lectura: Hair, J., Anderson, R., Mehta, R., Babin, B. (2010). <i>Administración de ventas: relaciones y sociedades con el cliente</i>. Cengage Learning</li> </ul>	
	4P	- Ejercicios grupales: Guía de trabajo Semana 9 – Sesión 2	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>I:</b> Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión.</li> <li>- Se dan las instrucciones necesarias a los estudiantes para realizar la guía de lectura.</li> <li>- <b>D:</b> Se conforman los equipos de trabajo, para la revisión y resolución de la guía de trabajo de la semana 9.</li> <li>- Leer el capítulo 5 «Elaboración de pronósticos y presupuestos de ventas» del libro de Hair, J., Anderson, R., Mehta, R., Babin, B. (2010). <i>Administración de ventas: relaciones y sociedades con el cliente</i>.</li> <li>- <b>C:</b> Se realiza la consolidación y síntesis del tema.</li> <li>- Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto</li> <li>- Los equipos de trabajo intercambian opiniones y resuelven la guía de lectura</li> <li>- Los equipos exponen sus trabajos para el <i>feedback</i> correspondiente</li> </ul>	Aprendizaje experiencial		
10	2T	- Métodos y técnicas para la elaboración	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>I:</b> Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión.</li> <li>- Se realiza la recapitulación del tema tratado en la clase anterior y se formulan preguntas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Los estudiantes participan durante la clase, toman</li> </ul>	Aprendizaje colaborativo	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual</li> </ul>	

Las actividades de aprendizaje autónomo en el aula virtual son las realizadas por el estudiante. Cada semana, el docente tiene el rol de monitorear, supervisar, evaluar y retroalimentar estas actividades, además de atender los foros y las comunicaciones generadas en el aula virtual.

## HOJA CALENDARIO– PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

### MODALIDAD PRESENCIAL

		de pronósticos de ventas	<ul style="list-style-type: none"> <li>- El docente aplica una lluvia de ideas para que respondan a la pregunta: ¿Cuál es el método más adecuado para la elaboración de los pronósticos de ventas?</li> <li>- Se da a conocer el tema y el propósito de aprendizaje de la sesión.</li> <li>- <b>D:</b> Se visualiza el video «¿Cuáles son los Métodos para pronosticar ventas? / Técnicas de predicción comercial» <a href="https://www.youtube.com/watch?v=lJky7TA7IUw">https://www.youtube.com/watch?v=lJky7TA7IUw</a></li> <li>- El docente hace la exposición de la sesión y formula las preguntas del caso.</li> <li>- <b>C:</b> Metacognición: El docente busca la participación de 3 estudiantes, al final de la sesión; para que indiquen lo aprendido en la sesión.</li> </ul>	<p>apuntes del tema expuesto.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Responden las preguntas formuladas</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Leen los temas correspondientes a la Semana 10</li> <li>- Lectura del capítulo 5 «Elaboración de pronósticos y presupuestos de ventas» del libro de Hair, J., Anderson, R., Mehta, R., Babin, B. (2010). <i>Administración de ventas: relaciones y sociedades con el cliente</i></li> </ul>
	4P	- Ejercicios grupales: Guía de trabajo Semana 10 – Sesión 2	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>I:</b> Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión.</li> <li>- Se dan las instrucciones necesarias a los estudiantes para realizar la guía de lectura.</li> <li>- <b>D:</b> Se conforman los equipos de trabajo, para la revisión y resolución de la guía de trabajo de la semana 10.</li> <li>- <b>C:</b> Se realiza la consolidación y síntesis del tema.</li> <li>- Metacognición: Se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto</li> <li>- Cada equipo realiza métodos y técnicas para la elaboración de pronósticos</li> <li>- Los equipos exponen sus trabajos para el <i>feedback</i> correspondiente</li> </ul>	Aprendizaje colaborativo	
11	2T	- Planeación del presupuesto de ventas	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>I:</b> Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión.</li> <li>- Se realiza la recapitulación del tema tratado en la clase anterior y se formulan preguntas.</li> <li>- El docente aplica una lluvia de ideas para que respondan a la pregunta: ¿Por qué es importante realizar la planeación del presupuesto de ventas para las organizaciones?</li> <li>- <b>D:</b> Se da a conocer el tema y el propósito de aprendizaje de la sesión.</li> <li>- El docente hace la exposición de la sesión y se formulan las preguntas del caso.</li> <li>- <b>C:</b> Metacognición: El docente busca la participación de 3 estudiantes, al final de la sesión; para que indiquen lo aprendido en la sesión.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto</li> <li>- Responden las preguntas formuladas</li> </ul>	Aprendizaje colaborativo	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual</li> <li>- Leen los temas correspondientes a la semana 11.</li> </ul>
	4P	- Ejercicios grupales: Guía de trabajo Semana 11 – Sesión 2	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>I:</b> Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión.</li> <li>- Se dan las instrucciones necesarias a los estudiantes para realizar la guía de lectura.</li> <li>- <b>D:</b> Se conforman equipos de trabajo, para la revisión y resolución de la guía de trabajo de la semana 11.</li> <li>- <b>C:</b> Se realiza la consolidación y síntesis del tema.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto</li> </ul>		

Las actividades de aprendizaje autónomo en el aula virtual son las realizadas por el estudiante. Cada semana, el docente tiene el rol de monitorear, supervisar, evaluar y retroalimentar estas actividades, además de atender los foros y las comunicaciones generadas en el aula virtual.

## HOJA CALENDARIO– PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

### MODALIDAD PRESENCIAL

			<ul style="list-style-type: none"> <li>- Metacognición: Se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron.</li> </ul> <p><b>C2 -SC1</b> <b>Ejercicios grupales de análisis de casos / Rúbrica de evaluación</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cada grupo realiza métodos y técnicas para la elaboración de pronósticos</li> <li>- Los equipos exponen sus trabajos para el <i>feedback</i> correspondiente</li> </ul>		
12	2T	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Preparación del presupuesto anual de ventas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>I:</b> Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión.</li> <li>- Se realiza la recapitulación del tema tratado en la clase anterior y se formulan preguntas.</li> <li>- El docente aplica una lluvia de ideas para que respondan a la pregunta: ¿Cuándo las empresas deben preparar su presupuesto de ventas?</li> <li>- <b>D:</b> Se da a conocer el tema y el propósito de aprendizaje de la sesión.</li> <li>- El docente hace la exposición de la sesión. Se formulan las preguntas del caso.</li> <li>- Se visualiza el video «Presupuesto de ventas» <a href="https://www.youtube.com/watch?v=ga8mByA6fEE">https://www.youtube.com/watch?v=ga8mByA6fEE</a></li> <li>- <b>C:</b> Metacognición: El docente busca la participación de 3 estudiantes, al final de la sesión; para que indiquen lo aprendido en la sesión.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto.</li> <li>- Responden las preguntas formuladas</li> </ul>	Clase magistral activa	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual</li> <li>- Revisión de la PPT de la semana 12.</li> <li>- Lectura: Artal, M. (2018). <i>Dirección de Ventas: Organización del departamento de ventas y gestión de vendedores</i>. (15.ª ed.). ESIC Editorial</li> </ul>
	4P	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ejercicios grupales: Guía de trabajo Semana 12 – Sesión 2</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>I:</b> Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión.</li> <li>- Se dan las instrucciones necesarias a los estudiantes para realizar la guía de lectura.</li> <li>- <b>D:</b> Se conforman equipos de trabajo, para dar lectura al pequeño caso que se encuentra en la guía de trabajo de la semana 12.</li> <li>- <b>C:</b> Se realiza la consolidación y síntesis del tema.</li> <li>- Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto</li> <li>- Los equipos de trabajo intercambian opiniones y resuelven la guía de lectura</li> <li>- Los equipos exponen sus trabajos para el <i>feedback</i> correspondiente</li> </ul>	Estudio de casos	

## HOJA CALENDARIO– PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

### MODALIDAD PRESENCIAL

Unidad 4		Nombre de la unidad:	Desarrollo de y la fuerza de ventas	Resultado de aprendizaje de la unidad:	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de planificar los resultados de la gestión de ventas, identificando oportunidades de mejora para incrementar las ventas en una empresa.	Duración en horas	24
Semana	Horas / Tipo de sesión	Temas y subtemas	Actividades sincronas			Actividades de aprendizaje autónomo Asíncronas (Estudiante – aula virtual)	
			Actividades y recursos para la enseñanza (Docente)	Actividades y recursos para el aprendizaje (Estudiante)	Metodología		
13	2T	- Capacitación comercial	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>I:</b> Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión.</li> <li>- Se realiza la recapitulación del tema tratado en la clase anterior y se formulan preguntas.</li> <li>- El docente aplica una lluvia de ideas para que respondan a la pregunta: ¿Qué deben hacer los gerentes para formar un equipo de alto rendimiento?</li> <li>- <b>D:</b> Se da a conocer el tema y el propósito de aprendizaje de la sesión.</li> <li>- El docente hace la exposición de la sesión y se formulan las preguntas del caso.</li> <li>- <b>C:</b> Metacognición: El docente busca la participación de 3 estudiantes, al final de la sesión; para que indiquen lo aprendido en la sesión.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto.</li> <li>- Responden las preguntas formuladas</li> </ul>	Aprendizaje colaborativo	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual</li> <li>- Leen los temas correspondientes a la semana 13</li> </ul>	
	4P	- Ejercicios grupales: Guía de trabajo Semana 13 – Sesión 2	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>I:</b> Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión.</li> <li>- Se dan las instrucciones necesarias a los estudiantes para realizar la guía de trabajo.</li> <li>- <b>D:</b> Se conforman los equipos de trabajo, para dar lectura al pequeño caso que se encuentra en la guía de trabajo de la semana 13.</li> <li>- Luego el equipo debe responder a las consignas indicadas en la guía de trabajo.</li> <li>- <b>C:</b> Se realiza la consolidación y síntesis del tema.</li> <li>- Metacognición: Se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto</li> <li>- Los equipos de trabajo intercambian opiniones y resuelven la guía de lectura</li> <li>- Los equipos exponen sus trabajos para el feedback correspondiente</li> </ul>	Aprendizaje colaborativo		

## HOJA CALENDARIO– PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

### MODALIDAD PRESENCIAL

14	2T	- Motivación de la fuerza de ventas	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>I:</b> Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión.</li> <li>- Se realiza la recapitulación del tema tratado en la clase anterior y se formulan preguntas.</li> <li>- El docente aplica una lluvia de ideas para que respondan a la pregunta: ¿Cuáles son los temas de capacitación que se debe dar constantemente a la fuerza de ventas?</li> <li>- <b>D:</b> Se da a conocer el tema y el propósito de aprendizaje de la sesión.</li> <li>- El docente hace la exposición de la sesión y se formulan las preguntas del caso.</li> <li>- Se visualiza el video «Como motivar a tus vendedores durante la Pandemia» <a href="https://www.youtube.com/watch?v=5P5A7TxRZnY">https://www.youtube.com/watch?v=5P5A7TxRZnY</a></li> <li>- <b>C:</b> Metacognición: El docente busca la participación de 3 estudiantes, al final de la sesión; para que indiquen lo aprendido.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto.</li> <li>- Responden las preguntas formuladas</li> </ul>	Clase magistral activa	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual</li> <li>- Revisión de las PPT de la semana 14</li> <li>- Lectura: Artal, M. (2018). <i>Dirección de Ventas: Organización del departamento de ventas y gestión de vendedores.</i> (15.ª ed.). ESIC Editorial</li> </ul>
	4P	- Ejercicios grupales: Guía de trabajo Semana 14 – Sesión 2	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>I:</b> Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión.</li> <li>- Se dan las instrucciones necesarias a los estudiantes para realizar la guía de lectura.</li> <li>- <b>D:</b> Se conforman equipos de trabajo, para dar lectura al pequeño caso que se encuentra en la guía de trabajo de la semana 14.</li> <li>- <b>C:</b> Se realiza la consolidación y síntesis del tema.</li> <li>- Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto.</li> <li>- Los equipos de trabajo intercambian opiniones y resuelven la guía de trabajo utilizando G Suite (remoto) y hojas de trabajo (presencial).</li> <li>- Los equipos exponen sus trabajos para el feedback correspondiente.</li> </ul>	Estudio de casos	
15	2T	- Compensación del equipo de ventas	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>I:</b> Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión.</li> <li>- Se realiza la recapitulación del tema tratado en la clase anterior y se formulan preguntas.</li> <li>- El docente aplica una lluvia de ideas para que respondan a la pregunta: ¿Cómo se motiva el gerente de ventas?</li> <li>- <b>D:</b> Se da a conocer el tema y el propósito de aprendizaje de la sesión.</li> <li>- El docente hace la exposición de la sesión y se formulan las preguntas del caso.</li> <li>- <b>C:</b> Metacognición: El docente busca la participación de 3 estudiantes, al final de la sesión; para que indiquen lo aprendido en la sesión.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto</li> <li>- Responden las preguntas formuladas</li> </ul>	Clase magistral activa	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual</li> <li>- Leen los temas correspondientes a la Semana 15</li> <li>- Leen el capítulo 12 «Compensación de la Fuerza de Ventas» del libro de Hair, J., Anderson, R., Mehta, R., Babin, B. (2010). <i>Administración de ventas: relaciones y sociedades con el cliente</i></li> </ul>

## HOJA CALENDARIO– PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

### MODALIDAD PRESENCIAL

	4P	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ejercicios grupales: Guía de trabajo Semana 15 – Sesión 2</li> <li>- Presentación parte 3 «Plan de Ventas»</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>I:</b> Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión.</li> <li>- Se dan las instrucciones necesarias a los estudiantes para realizar la guía de lectura.</li> <li>- <b>D:</b> Los estudiantes realizan sus exposiciones de sus trabajos finales.</li> <li>- <b>C:</b> Se realiza la consolidación y síntesis del tema.</li> <li>- Metacognición: Se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron.</li> </ul> <p><b>C2 – SC2</b> <b>Ejercicios grupales de análisis de casos / Rúbrica de evaluación</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto.</li> <li>- Los equipos de trabajo intercambian opiniones y resuelven la guía de trabajo utilizando <i>G Suite</i> (remoto) y hojas de trabajo (presencial).</li> <li>- Los equipos presentan su trabajo final del Plan de Ventas.</li> </ul>		
16	2T	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Supervisión y del de evaluación desempeño de ventas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>I:</b> Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión.</li> <li>- Se realiza la recapitulación del tema tratado en la clase anterior y se formulan preguntas.</li> <li>- El docente aplica una lluvia de ideas para que respondan a la pregunta: ¿Por qué es importante supervisar a los vendedores?</li> <li>- <b>D:</b> Se da a conocer el tema y el propósito de aprendizaje de la sesión.</li> <li>- El docente hace la exposición de la sesión y se formulan las preguntas del caso.</li> <li>- Se visualiza el video «Cómo supervisar a tus vendedores [Metodología + Ejemplos]» <a href="https://www.youtube.com/watch?v=cmZIAUSePnk">https://www.youtube.com/watch?v=cmZIAUSePnk</a></li> <li>- <b>C:</b> Metacognición: El docente busca la participación de 3 estudiantes, al final de la sesión; para que indiquen lo aprendido en la sesión.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto</li> <li>- Responden las preguntas formuladas</li> </ul>	Aprendizaje colaborativo	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual</li> <li>- Revisión de la PPT de la semana 16</li> <li>- Lectura: Artal, M. (2018). <i>Dirección de Ventas: Organización del departamento de ventas y gestión de vendedores</i>. (15.ª ed.). ESIC Editorial</li> </ul>
	4P	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>I:</b> Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión.</li> <li>- <b>D:</b> Se da las instrucciones necesarias a los estudiantes para realizar el examen final.</li> <li>- Los estudiantes realizan sus exposiciones de sus trabajos finales.</li> <li>- <b>C:</b> Se califican los trabajos finales y se comunica a los estudiantes.</li> </ul> <p><b>Evaluación Final</b> <b>Trabajo práctico grupal: plan de ventas (entrega final) / Rúbrica de evaluación</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Los equipos exponen sus trabajos finales para el <i>feedback</i> correspondiente</li> </ul>		