GUÍA DE ESTUDIO

Para examen de tercera y quita oportunidad

Materia o unidad de aprendizaje: Administración y estrategias de ventas	**Última actualización**: Agosto/2023
Licenciatura: Gestión Turística	**Plan: 420**
Semestre: 6to	**Créditos: 3**
Elaborado por. Mtra Karen Jeraldín Ramos Lizárraga	
Academia: Turismo	

TEMARIO

1. **Introducción a la dirección de ventas**
    a. **Concepto**
    b. **Competencias de la dirección de ventas**
2. **La importancia de las relaciones en el contexto de la dirección de ventas**
3. **La dirección de ventas**
    a. **Director de ventas**
4. **Organización de la fuerza de ventas**
    a. **La fuerza de ventas**
    b. **Organización, por producto, por territorio, por tipo de clientes y mixta.**
5. **Organización del equipo de Dios**
    a. **Equipo de ventas**
        i. **Estructura del equipo**
        ii. **Objetivo de venta**
        iii. **Cartera de clientes**

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Arta, M.(2011). Dirección de Ventas. Organización del departamento de ventas y gestión de vendedores. ESIC Editorial(14º edición).

Kuster, I. y Román, S. (2006). Venta Personal y Dirección de Ventas. Ediciones Paraninfo.

Javier, B. P. (2014). *Administración.* México: McGraw Hill.

Cesar, R. C. (2015). *Administración de empresas turisticas: Nuevas estrategias.* México: Trillas.

David, L. (2016). *El cerebro del vendedor.* EUA: Paidos.

Jurgen, K. (2018). *Vendele a la mente y no a la gente.* EUA: Paidos.

Entrepreneur Staff. (29 de Agosto de 2019). ¿Quieres que tu negocio sea radicalmente exitoso? 10 frases de consejo de
Rodrigo Herrera para ser un lider. *Entrepreneur*. staff, E. (2019). *Entrepreneur.com.* Obtenido de www.entrepreneur.com/article/259154
YEC, Y. E. (Agosto de 2019). *allbusiness.com*. Obtenido de www.allbusiness.com/author/yec