

Fecha: 13 agosto 2020

Semana del 24 al 28 de Agosto del 2020

(INTRODUCCIÓN A LA MATERIA)

El alumno realizará una portada en su libreta para identificarla de sus demás materias, deberá ser original, colorida y muy con relación a lo explicado el primer día de clases.

(REGLAMENTO DE CONVIVENCIA)

El alumno transcribirá el reglamento comentado en sesión virtual por el docente para tener conocimiento y recordatorio en cualquier momento del semestre.

(HISTORIA DE VENTAS)

El alumno investigará sobre la historia de ventas utilizando por lo menos 3 fuentes bibliográficas y llevando a cabo en su libreta una línea del tiempo, teniéndole lista para cuando lo solicite el docente.

Fecha: 13 agosto 2020

Semana del 31 de Agosto al 04 de Septiembre del 2020

(EMPRESA)

El alumno investigará que es la empresa y la pondrá en su libreta de una manera original, utilizando colores y sobre todo explicando en que consisten sus áreas funcionales. Teniendo la información lista para cuando sea solicitada en clases por el docente.

(MARKETING)

El alumno investigará en tres fuentes bibliográficas el concepto de marketing y lo pondrá en su libreta, para que cuando se solicite su participación cuente con la información necesaria en clase.

Fecha: 13 agosto 2020

Semana del 07 al 11 de Septiembre del 2020

(TIPOS DE VENTAS)

El alumno investigará cuales son los tipos de ventas y los pondrá en un MAPA MENTAL (DIBUJOS) en su libreta para ser comentados en clase, con sus compañeros y el docente. No olvidando poner sus 3 fuentes bibliográficas consultadas.

(PROCESO DE VENTAS)

El alumno plasmará en su libreta de una forma original cual es el proceso de ventas que investigo mencionando su fuente bibliográfica y teniéndole a la mano para cuando el docente le solicite la información,

Fecha: 13 agosto 2020

Semana del 14 al 18 de Septiembre del 2020

(GERENTE DE VENTAS)

El alumno utilizando un mapa conceptual desarrollará cuales son las cualidades, características y/o perfil de un gerente de ventas, lo desarrollará en su libreta de una forma original, utilizando colores, buena letra y evitando faltas de ortografía. Deberá tenerlo listo en clases para cuando sea solicitado por el docente

(FUERZA DE VENTAS)

El alumno desarrollará un resumen sobre que es la fuerza de ventas, la importancia de la fuerza de ventas, las características y perfil de la fuerza de ventas, en su libreta con buena letra y sin faltas de ortografía.

Fecha: 13 agosto 2020

Semana del 21 al 25 de Septiembre del 2020

(ORGANIZACIÓN DEL ÁREA DE VENTAS)

El alumno en mínimo 3 fuentes bibliográficas Investigará sobre la organización del área de ventas, las citará en su libreta y después podrá estar en posibilidades de explicar con sus palabras ¿Cuál es la organización del área de ventas en una empresa?

La información deberá tenerla siempre a la mano en clases para cuando sea solicitada por el docente se pueda participar.

Fecha: 13 agosto 2020

Semana del 28 de Septiembre al 2 de Octubre del 2020

(PROCESO DE ADQUISICIÓN DE PERSONAL DE VENTAS)

El alumno investigará sobre el reclutamiento, selección, inducción, contratación, capacitación y desarrollo laboral del personal de ventas, poniendo en su libreta un cuadro resumen donde exponga en que consiste cada etapa del proceso de adquisición de personal de ventas.

La información deberá tenerla en clase lista para ser comentada en cuanto sea solicitado por el docente.

Fecha: 13 agosto 2020

Semana del 05 al 09 de Octubre del 2020

(PROCESO DE ADQUISICIÓN DE PERSONAL DE VENTAS)

Segunda parte

El alumno con su investigación sobre el reclutamiento, selección, inducción, contratación, capacitación y desarrollo laboral del personal de ventas, explicará cuando sea solicitado por el docente su investigación o la etapa solicitada en su momento.

Fecha: 13 agosto 2020

Semana del 12 al 16 de Octubre del 2020

(EL DESAFÍO)

El alumno realizará una investigación sobre el desafío del personal del área de ventas frente a la apertura comercial y las nuevas formas de ventas del presente siglo desarrollando el tema de MAPA CONCEPTUAL.

Lo tendrá siempre a la mano en clases para ser comentado ante la clase cuando así sea solicitado por el docente.

Fecha: 13 agosto 2020

Semana del 19 al 23 de Octubre del 2020

(HERRAMIENTAS)

El alumno investigará en mínimo 3 fuentes bibliográficas sobre las herramientas que son de utilidad para la fuerza de ventas ante las presentes características que enfrentamos en éste siglo y año.

La información deberá ponerla como un resumen en su libreta y tenerla a la mano para cuando sea solicitada por el docente en clase.

Fecha: 13 agosto 2020

Semana del 26 al 30 de Octubre del 2020

(HERRAMIENTAS)

Segunda parte

El alumno con su investigación sobre cómo enfrentar en éste siglo y año las ventas y sus herramientas que tiene a su alcance, esperará su turno para compartir en clase con sus compañeros su tarea y poder su sumar su participación.