

TSU EN DESARROLLO DE NEGOCIOS

HOJA DE ASIGNATURA CON DESGLOSE DE UNIDADES TEMÁTICAS

1. Nombre de la asignatura	Integradora I
2. Competencias	Administrar el proceso de ventas mediante estrategias, técnicas y herramientas adecuadas, para contribuir al desarrollo de la organización. Administrar el proceso de compras y control de suministros a través de las políticas y procedimientos de la organización y técnicas de control de inventarios y almacenamiento, para asegurar su disponibilidad.
3. Cuatrimestre	Tercero
4. Horas Prácticas	30
5. Horas Teóricas	
6. Horas Totales	30
7. Horas Totales por Semana Cuatrimestre	2
8. Objetivo de la Asignatura	El alumno demostrará las competencias de administrar el proceso de ventas mediante estrategias, técnicas y herramientas adecuadas; y administrar el proceso de compras y control de suministros a través de las políticas y procedimientos de la organización y técnicas de control de inventarios y almacenamiento para contribuir al desarrollo de la organización.

Unidades Temáticas	Horas		
	Prácticas	Teóricas	Totales
I. Plan de ventas	15		15
II. Programa de abastecimiento de suministros	15		15
Totales	30		30

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE
TSU EN DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

INTEGRADORA I

UNIDADES TEMÁTICAS

1. Unidad Temática	I. Plan de ventas
2. Horas Prácticas	15
3. Horas Teóricas	
4. Horas Totales	15
5. Objetivo	El alumno realizará un proyecto de ventas a través de un análisis del mercado para establecer el pronóstico y plan de ventas, así como el programa de compras.

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Análisis de Mercado		Establecer las tendencias de uso y consumo de un bien o servicio determinado por medio de las técnicas de análisis de mercado	Organizado Sistemático Analítico
Pronóstico de ventas		Realizar un pronóstico de ventas para un bien o servicio determinado aplicando los métodos cuantitativos	Organizado Sistemático Analítico
Plan de ventas		Elaborar un plan de ventas a partir de un pronóstico para un bien o servicio determinado	Organizado Analítico Sistemático Propositivo

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE
TSU EN DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

INTEGRADORA I

Proceso de evaluación		
Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
<p>Entregará un documento que contenga un proyecto de ventas de un bien o servicio que incluya:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Análisis del mercado: tendencias de uso y consumo del bien o servicio -Pronóstico de Ventas: aplicando métodos cuantitativos -Plan de Ventas: objetivos, metas, estrategias, precio, territorios y cuota de ventas. -Programa de Ventas: cronograma 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Comprender las técnicas de análisis en función al tipo de mercado. 2. Identificar los métodos para elaborar pronósticos de venta. 3. Organizar el plan de ventas. 4. Integrar el plan y programa de ventas. 	<p>Proyecto Lista de cotejo</p>

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE TSU EN DESARROLLO DE NEGOCIOS

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

APROBÓ: C. G. U. T.

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

INTEGRADORA I

Proceso enseñanza aprendizaje	
Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Equipos colaborativos Práctica situada Investigación	cañón pintarrón computadora internet impresos

Espacio Formativo		
Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
		X

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE
TSU EN DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

INTEGRADORA I

UNIDADES TEMÁTICAS

1. Unidad Temática	II. Programa de abastecimiento de suministros
2. Horas Prácticas	15
3. Horas Teóricas	
4. Horas Totales	15
5. Objetivo	El alumno realizará una programación del abastecimiento de suministros para cubrir la demanda de los bienes y servicios prevista en el plan de ventas

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Presupuesto de Compras de suministros		Realizar el presupuesto, a partir del plan de ventas, de compras que permita optimizar los recursos de la empresa cubriendo con los requisitos y especificaciones del cliente.	Analítico Organizado Sistemático Crítico
Programa de Abastecimiento de suministros		Diseñar el programa de abastecimiento que garantice en tiempo y forma el aprovisionamiento con los requerimientos determinados por el cliente.	Analítico Organizado Sistemático Crítico Propositivo

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE
TSU EN DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

INTEGRADORA I

Proceso de evaluación		
Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
<p>Elaborará un documento que contenga un programa de abastecimiento de suministros que incluya:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Presupuesto de compras - Programa de compras - Evaluación de Proveedores - Condiciones de compra: garantías. - Condiciones de entrega: plazos, instalación, servicio postventa - En caso de bienes, condiciones de almacenamiento para preservar el producto. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identificar los elementos de un presupuesto de compras de suministros. 2. Organizar el programa de compras. 3. Analizar las condiciones de compra y entrega de los proveedores. 4. Comprender condiciones de almacenamiento. 5. Elaborar el programa de suministros. 	<p>Proyecto Lista de cotejo</p>

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE TSU EN DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

INTEGRADORA I

Proceso enseñanza aprendizaje	
Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Equipos colaborativos Práctica situada Investigación	cañón pintaron computadora internet impresos

Espacio Formativo		
Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
		X

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE
TSU EN DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

DOCUMENTO NO CONTROLADO

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE
TSU EN DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

INTEGRADORA I

CAPACIDADES DERIVADAS DE LAS COMPETENCIAS PROFESIONALES A LAS QUE CONTRIBUYE LA ASIGNATURA

Capacidad	Criterios de Desempeño
Diagnosticar el desempeño comercial considerando los resultados históricos, internos y externos, para identificar la situación actual de la empresa.	Elabora un reporte diagnóstico en el que describe el comportamiento del mercado y el desempeño de ventas de la empresa con respecto a sus metas, que deberá incluir como mínimo: <ul style="list-style-type: none">- Histórico de ventas- Comparativo de Metas- Cobertura de mercado- Tendencias de mercado- Participación de mercado- Análisis de la Competencia (precio, producto, plaza promoción, servicio, entre otros)- Oferta y Demanda
Formular el plan de acción empleando métodos, procedimientos y estrategias comerciales, para determinar los lineamientos de operación del área comercial.	Genera un plan de acción que incluya los elementos siguientes: <ul style="list-style-type: none">- objetivos- metas,- justificación,- pronósticos de ventas- presupuesto- cronograma de actividades,- estrategias de ventas

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE TSU EN DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

Capacidad	Criterios de Desempeño
<p>Organizar los recursos humanos, técnicos y materiales de acuerdo a las actividades planeadas para el óptimo funcionamiento del área comercial.</p>	<p>Elabora un reporte de organización de ventas que incluya:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Plan de Capacitación: -Diagnóstico sobre necesidades de formación -objetivos -instructor -lugar, fecha, hora y duración de las sesiones; material a utilizar; evaluación de la capacitación. - organigrama del área de ventas en el que establece la estructura organizacional (por territorio, por cliente, por producto o mixto) <p>Cédula de puestos del vendedor que incluya:</p> <ul style="list-style-type: none"> - funciones, - responsabilidades, - perfil (experiencia, conocimientos, escolaridad, entre otros) <ul style="list-style-type: none"> -Manual de Ventas - Asignación de recursos técnicos y materiales a las áreas en función de la estructura organizacional - Asignación de territorios de ventas y cuotas de ventas
<p>Prospectar las ventas de los bienes y servicios a través de las herramientas y técnicas adecuadas con la finalidad de alcanzar los objetivos definidos en el plan de acción.</p>	<p>Elabora una lista de prospectos verificando que cada uno tenga capacidad de decisión, poder adquisitivo y una necesidad que pueda ser satisfecha con la oferta de la empresa incluyendo el plan de visitas. Esta lista deberá incluir el nombre de la empresa, los datos de contacto y posibles productos y/o servicios a ofertar.</p>

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE TSU EN DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

Capacidad	Criterios de Desempeño
<p>Coordinar la venta de bienes y servicios dando seguimiento al programa de actividades, para alcanzar las metas establecidas.</p>	<p>Genera la orden de servicio y/o el contrato que incluya: nombre del cliente, cantidad de producción, especificación del producto, tiempo de entrega, domicilio de entrega y condiciones de pago.</p> <p>Emite reporte de entrega de producto o servicio al cliente que señale la fecha de entrega, cantidad entregada y firma de conformidad del cliente.</p> <p>Elabora los reportes de ventas realizadas señalando número de prospectos atendidos en el período, cierres de venta y avance con respecto a las metas establecidas.</p>
<p>Supervisar las condiciones de realización de la venta conforme a las políticas y criterios establecidos, para contribuir a la satisfacción del cliente y al logro de las metas de la organización.</p>	<p>Elabora y aplica listas de verificación del proceso de ventas personal que considere:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Presentación y demostración - Negociación - Superación de las objeciones - Cierre de ventas - Seguimiento <p>Emite reportes de la satisfacción del cliente generados a través de encuestas considerando tiempo de entrega, características esperadas del producto y/o servicio, atención del personal, y servicio pos venta.</p>
<p>Determinar el nivel de cumplimiento de las metas a través de herramientas de análisis que permitan identificar las variaciones y sus causas, para la toma de decisiones.</p>	<p>Presenta un reporte de evaluación que incluya como mínimo:</p> <ul style="list-style-type: none"> - los indicadores del desempeño de las ventas (cartera inicial vs. cartera final, ventas planeadas vs. ventas realizadas, cuentas por cobrar, cuentas activas, cumplimiento de la matriz de visitas, entre otros.) - interpretación de los indicadores conforme a los objetivos y pronósticos establecidos - Diagnóstico de referencia

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE TSU EN DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

Capacidad	Criterios de Desempeño
<p>Formular acciones de mejora aplicando metodologías pertinentes para incrementar el volumen de negocios.</p>	<p>Presenta un plan de mejora donde incluye:</p> <ul style="list-style-type: none"> - los indicadores del nivel de satisfacción del cliente, - resultados de los estudios de satisfacción, - la evaluación del desempeño de ventas - evaluación del servicio posventa. -estrategias para incentivar el desempeño de la fuerza de ventas
<p>Programar las compras mediante un sistema de pronósticos de ventas y producción, las políticas y procedimientos de la organización; para asegurar la eficiente operación de la misma.</p>	<p>Formula un procedimiento tanto de compras nacionales como internacionales que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Portada - Alcance del procedimiento - Políticas de aplicación - Formatos a utilizar - Responsable de procedimiento, - Diagrama de Flujo <p>Diseña una base de datos en Excel y/o Access de proveedores incluyendo:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Clasificación de proveedores por producto, - datos del proveedor - catálogo de productos y precios - condiciones de compra (políticas de venta, tiempo y logística de entrega, plazos de crédito) <p>Realiza un presupuesto de compras a partir de los pronósticos de ventas, producción y niveles de inventario que incluya:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cantidades a comprar - Costos de adquisición - Fechas de compra - Plazos de entrega - Fechas de consumo

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE TSU EN DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

Capacidad	Criterios de Desempeño
Supervisar las compras de acuerdo al proceso establecido, para cumplir con los requerimientos de abastecimiento de la organización.	<p>Elabora y aplica una lista de verificación del proceso de compras que incluya:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Seguimiento de las políticas y procedimientos detallados en el manual de compras - Relaciones interdepartamentales - Evaluación de proveedores - Récor ds de compras - Contribución del departamento a las necesidades de la empresa <p>Elabora un informe de la verificación que incluya:</p> <ul style="list-style-type: none"> - áreas de oportunidad del proceso de compras - propuestas de mejora
Controlar los inventarios a través de técnicas de clasificación y control de inventarios, equipos y herramientas requeridos; para asegurar el abastecimiento.	<p>Elabora un sistema de control de inventarios:</p> <ul style="list-style-type: none"> -tarjeta de compra - reporte de entrada -tarjeta de almacén - reporte de entrega de materiales -reporte de devoluciones
Supervisa la operación de almacén conforme a técnicas y procedimientos acordes a las políticas de la organización para asegurar el abasto oportuno	<p>Elabora y aplica una lista de verificación de la operación del almacén que incluya:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Seguimiento de las políticas y procedimientos establecidos (obsolescencia, rotación de inventarios, mermas, desabasto, stocks, entre otros.) - Relaciones interdepartamentales - Registros de entradas, salidas y movimientos internos <p>Elabora un informe de la verificación que incluya:</p> <ul style="list-style-type: none"> - áreas de oportunidad en la operación del almacén - recomendaciones

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE TSU EN DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

INTEGRADORA I

FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

Autor	Año	Título del Documento	Ciudad	País	Editorial
Johnston, M. W.	(2009)	<i>Administración de Ventas.</i>	D.F.	México	Mc. Graw Hill.
Mercado S.	(2001)	<i>Administración de ventas.</i>	D.F.	México	Thompson Corp.
Zaltman G.	(2003)	<i>Cómo piensan los consumidores: lo que nuestros clientes no pueden decirnos y nuestros competidores no saben.</i>	Madrid	España	Empres Activa.
Hayes B. E.	(2000)	<i>Como Medir la Satisfacción del Cliente. Diseño de Encuestas Uso Método de Análisis Estadístico</i>	D.F.	México	Alfa Omega Editor.
Cruz Mecinas, L.	(2007)	<i>Compras un enfoque estratégico</i>	D.F.	México	Mcgraw-Hill Interamericana
Gomez Saveedra, E.	(2007)	<i>Aseguramiento de la calidad en compras: como desarrollar las relaciones comprador – vendedor</i>	Bogotá	Colombia	3r Editores
Rivera Carlos	(2004)	<i>Presupuestos Planificación y control 6 edición</i>	D.F.	México	Pearson

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE TSU EN DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

Autor	Año	Título del Documento	Ciudad	País	Editorial
Ceballos Mondragón	(2007)	<i>Manual Operativo para PYMES (Pequeñas y Medianas Empresas)</i>	D.F.	México	Ediciones Fiscales
Mercado, S	(2006)	<i>Compras Principios y aplicaciones</i>	D.F.	México	Limusa
Montayo Palacios, A	(2002)	<i>Conceptos Modernos de Administración de compras</i>	D.F.	México	Grupo Editorial Norma
Ballou, R	(2004)	<i>Logística y Administración de las Cadenas de Suministro.</i>	D.F.	México	Pearson

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE TSU EN DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX