

HABILIDADES COMERCIALES

| | | |
|--|--------------------------------------|--|
| DATOS BÁSICOS DE LA COMPETENCIA | | |
| TITULACIÓN: Grado en Administración y Dirección de Empresas | | |
| NOMBRE: Habilidades Comerciales | | |
| TIPO | Formación básica: | Obligatoria : x Optativa: |
| CRÉDITOS: 3 ECTS | | |
| CURSO : 2º | | CUATRIMESTRE: 1ª |
| MÓDULO: LIDER TRANSFORMADOR | | |
| IDIOMA: Castellano / Inglés | | |
| DATOS ESPECÍFICOS DE LA COMPETENCIA | | |
| 1. COMPETENCIAS | | |
| C210: Establecer y mantener relaciones tanto en el ámbito externo como interno de la empresa. | | |
| 2. CONOCIMIENTOS PREVIOS | | |
| No se requieren conocimientos previos. | | |
| 3. COMPETENCIAS TRANSVERSALES | | |
| RA2. Comunicación oral y escrita efectivas | | |
| 4. METODOLOGÍA | | |
| Metodologías centradas en el alumno/a, de manera que él/ella sea el eje de su propio proceso de aprendizaje y el profesorado pasa a ser un guía o facilitador del mismo. | | |
| Aprendizaje basado en proyectos | Aprendizaje basado en problemas X | Metodología del caso |
| Trabajo en equipo | Visitas a organizaciones | Simulación |
| Talleres X | Ponencias externas | Comunidades de aprendizaje (Wikis, blogs, redes sociales,.....) |

5. TEMARIO

| | |
|-----------------------------------|---|
| Competencia 210 (C210) | <ul style="list-style-type: none"> • Técnicas de venta <ul style="list-style-type: none"> ○ El argumentario ○ Las objeciones ○ El cierre de venta • Negociación |
|-----------------------------------|---|

6. BIBLIOGRAFÍA Y OTRAS FUENTES DE INFORMACIÓN

| | |
|-----------------------------------|---|
| Competencia 210 (C210) | <ul style="list-style-type: none"> • MONGE R, J.L. (2004): Técnicas de negociación colectiva: El decálogo del buen negociador, Fundación Confemetal. • MONTANER, R. (1992): Negociación para obtener resultados, Deusto ed. • RODRÍGUEZ , M. (1988): "Superación profesional de vendedores" en M. Rodríguez, Capacitación Integral 12, Manual moderno. • ROSSER, C. y TRIGUEROS, M. (2004): !Olvida las técnicas de venta! Otra forma de vender, Fundación Confemetal. • DE MANUEL DASI, F.y MARTINEZ-VILANOVA MARTINEZ, R: Comunicacion y negociacion comercial (3ª ed.) ESIC EDITORIAL, 2000 • BERCOFF, M.A.: El Arte de la negociación: El Método Harvard en 10 preguntas, DEUSTO S.A. EDICIONES, 2007 |
|-----------------------------------|---|

7. EVALUACIÓN

Las actividades a realizar para la evaluación de la asignatura **HABILIDADES COMERCIALES** serán las siguientes::

| | |
|----|----------------------|
| A1 | PRUEBA 1 |
| A2 | ACTIVIDAD INDIVIDUAL |

La evaluación de la asignatura **HABILIDADES COMERCIALES** se hará de la siguiente manera:

Condiciones de evaluación:

Para superar cada competencia la media ponderada de los resultados de aprendizaje de cada competencia tiene que ser al menos de un **5** y **todos los resultados de aprendizaje deben de tener un mínimo de un 4/10.**

| Habilidades Comerciales | | | |
|--------------------------------|---|---|-----|
| Competencia | C210. Establecer y mantener relaciones tanto en el ámbito externo como interno de la empresa. | | |
| RA | RA101. Elabora argumentarios eficaces, así como aplica la técnicas de venta adecuadas . | RA102. Conoce y desarrolla el proceso necesario para entablar una negociación, siendo capaz de llevarla a cabo. | |
| A1: PRUEBA | 50 | | 50 |
| A2: Actividad Individual (RA2) | 20 | 30 | 50 |
| Total | 70 | 30 | 100 |

Actividades en las que se valoran las competencias transversales:

RA2. Comunicación oral y escrita efectivas

Condiciones de evaluación: Los criterios específicos de evaluación (superación y recuperación de las competencias) se presentarán en el aula el primer día de clase. Existen unas condiciones mínimas que se deben cumplir para superar la materia:

- Los exámenes se pueden recuperar; los trabajos se recuperarán por medio de los exámenes.