

Plan 418 GRADO EN COMERCIO

Asignatura 41005 DIRECCION DE RECURSOS HUMANOS Y GESTION DE FUERZA DE VENTAS

Tipo de asignatura (básica, obligatoria u optativa)

Obligatoria

Créditos ECTS

6 ECTS

Objetivos/Resultados de aprendizaje

- Proporcionar los conocimientos básicos relativos a la función de personal en las organizaciones.
- Comprender la importancia de los Recursos Humanos y conocer las tareas relativas a la administración de los mismos, tareas administrativas que desarrolla el Departamento de Recursos Humanos.
- Además, en el ámbito específico de la función comercial, contribuir al conocimiento de la actividad de la venta estudiando el perfil de los integrantes de la Fuerza de Ventas y la naturaleza del trabajo que realizan.
- Conseguir un adecuado conocimiento de las diferentes tareas necesarias en la gestión de un equipo de ventas: diseño de puestos, determinación del tamaño de la fuerza de ventas, asignación, reclutamiento, selección, formación, retribución y supervisión.

Contenidos

- TEMA 1. INTRODUCCIÓN A LA DIRECCIÓN DE RECURSOS HUMANOS.
- TEMA 2. LA FUERZA DE VENTAS: VARIABLE COMERCIAL.
- TEMA 3. DISEÑO Y VALORACIÓN DE PUESTOS; DESARROLLO ESTRATÉGICO DE RECURSOS HUMANOS.
- TEMA 4. RECLUTAMIENTO, SELECCIÓN Y LOCALIZACIÓN.
- TEMA 5. EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO Y SISTEMAS RETRIBUTIVOS.
- TEMA 6. ORGANIZACIÓN DE LA FV.
- TEMA 7. PRESUPUESTO, EVALUACIÓN Y REMUNERACIÓN.
- TEMA 8. RECLUTAMIENTO Y SELECCIÓN DE LA FV.
- TEMA 9. FORMACIÓN Y MOTIVACIÓN DE LA FV.

Tabla de Dedicación del Estudiante a la Asignatura/Plan de Trabajo

HORAS PRESENCIALES

Clases teóricas

Clases prácticas

Actividades académicamente dirigidas

Evaluación

30

30

3

HORAS NO PRESENCIALES

Trabajo autónomo sobre contenidos teóricos

Trabajo autónomo sobre contenidos prácticos

Realización de trabajos , informes, memorias, ...

Preparación orientada a la evaluación

18

30

21

18

---

---

Idioma en que se imparte

Castellano

---