

ESCOLA UNIVERSITÀRIA D'ENGINYERIA TÈCNICA INDUSTRIAL DE BARCELONA

ENGINYER TÈCNIC INDUSTRIAL. Especialitat en Mecànica

Assignatura:		Enginyeria Comercial		Sigles: EC
				Codi: 15543
				Versió: 2007
Tipus: Optativa	Crèdits totals:	6	Hores/setmana totals:	4
	Crèdits presencials Teoria:	3	Hores/setmana presencials Teoria:	2
	Crèdits presencials Problemes:	1,5	Hores/setmana presencials Problemes:	1
Quadrimestre: Q4	Crèdits presencials Laboratori:	0	Hores/setmana presencials Laboratori:	0
	Crèdits no presencials:	1,5	Hores/setmana no presencials:	1
Àrees de coneixement (BOE): Economia Aplicada. Organització de l'Empresa.				
Descriptors (BOE): El procés de comercialització en el sector industrial. Les teories de la venda. L'enginyer tècnic comercial.				
Coordinador: Josep Pardina				
Prerequisits:				
Corequisits:				
Objectius:				
Programa:				
Tema 1: El procés de comercialització en l'àrea industrial. (3h) El Tècnic Comercial com a centre d'interès. El Tècnic Comercial en la societat industrial. El binomi Venta/Producció. Característiques del Tècnic- Comercial.				
Tema 2: Les teories de la venda aplicada a processos industrials. (3h) Les teories de la venda. Teoria formulista. Teoria estímul-resposta. Teoria necessitat-satisfacció. Teoria de la interacció.				
Tema 3: El rol de l'enginyer tècnic comercial. (4h) Concepte de rol. Les necessitats psicològiques de l'enginyer tècnic comercial. Els prerequisits del tècnic de vendes. El profesiograma.				
Tema 4: Estratègia del procés de venda tècnica. (3h) Concepte de planificació. Objectius de vendes: el T.A.M. Pla d'acció. Estratègia per àrees.				
Tema 5: Tàctiques del procés de la venda tècnica. (3h) Reacció del consumidor. El procés de la venda.				
Tema 6: Tècniques d'investigació comercial aplicada a l'enginyeria. (4h) L'enquesta. L'elecció de la mostra. Tabulació de resultats i l'informe tècnic.				
Tema 7: Dinàmica de grups i formació de tècnics comercials. (3h) Anàlisi de grups. La sociometria. Lewin i la dinàmica de grups. La formació de Tècnics Comercials.				
Tema 8: Organització del departament de vendes. (5h)				
Tema 9: Els mercats industrials front compres. (5h) El paper del consumidor en el mercat. Fonaments de la demanda. Mida dels mercats. Factors que afecten a la demanda del consumidor.				
Tema 10: L'usuari industrial. (3h) Característiques del mercat industrial. Classificació dels articles i serveis industrials.				
Tema 11: Hàbits de compra del consumidor. (5h) Normes sobre el producte. Hàbits de compra com a criteri per a classificar el producte. Determinació dels hàbits de compra.				
Tema 12: Motivació i problemàtica de compra. (3h) Motius racionals per a comprar. Combinació de mètodes. Dilema del consumidor. L'activitat del consumidor.				
Pràctiques de Laboratori:				
Activitats No Presencials: Plantejament i seguiment tutelat sobre possibles casos en l'enginyeria comercial.				
Bibliografia Bàsica:				

1. Apunts de classe.
2. "Tècniques de ventas". Ed. Deusto
3. "Organizacion de departamentos comerciales". Ed. Deusto.

Bibliografia Complementària:**Sistema d'avaluació:**

Controls de seguiment:	Primer:	10%	Segon:	0%	Prova final:	50%
No presencialitat:	10%	Pràctiques:	0%	Altra:	30%	