

ESCOLA UNIVERSITÀRIA D'ENGINYERIA TÈCNICA INDUSTRIAL DE BARCELONA

ENGINYER TÈCNIC INDUSTRIAL. Especialitat en Electrònica Ind.

Assignatura:		Enginyeria Comercial	Sigles: EC
			Codi: 15543
			Versió: 2007
Tipus:	Crèdits totals:	6	Hores/setmana totals:
Optativa	Crèdits presencials Teoria:	3	Hores/setmana presencials Teoria:
	Crèdits presencials Problemes:	1,5	Hores/setmana presencials Problemes:
Quadrimestre: Q4	Crèdits presencials Laboratori:	0	Hores/setmana presencials Laboratori:
	Crèdits no presencials:	1,5	Hores/setmana no presencials:
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 ventes. El profesiograma.			
Tema 4: Estratègia del procés de venda tècnica. (3h)			
Concepte de planificació. Objectius de ventes: 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 ventes. (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%