

ESCOLA UNIVERSITÀRIA D'ENGINYERIA TÈCNICA INDUSTRIAL DE BARCELONA

ENGINYER TÈCNIC INDUSTRIAL. Especialitat en Electricitat

Assignatura: Enginyeria Comercial		Sigles: EC
		Codi: 15442
		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.		
Coordinator: 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%	