



Universidad Nacional de Salta

Facultad de Ciencias Económicas,
Jurídicas y Sociales
Avda. Bolivia N° 5.150 - (4.400) Salta
Tel.: 0387 4255477 -5472 – 5465
República Argentina



"2013 AÑO DEL BICENTENARIO
DE LA ASAMBLEA GENERAL
CONSTITUYENTE DE 1813"

RES. DECECO N° 643.13
16 AGO 2013
Salta,
EXPEDIENTE N° 6.467/13

VISTO:

La nota presentada por el Lic. Adrián DIB CHAGRA, Profesor Regular Titular, de la asignatura Comercialización I, proponiendo el dictado del Seminario de Actualización sobre el tema: "Técnicas de Ventas", para alumnos de la carrera de Licenciatura en Administración, Plan de estudios 2.003, y;

CONSIDERANDO:

Las Resoluciones N° 049/88 y 399/07 – Reglamentos de Seminario de Actualización – Planes de Estudios 1.985 y 2.003 – de esta Facultad.

El Dictamen de la Comisión de Docencia, Investigación y Disciplina de fs. 3 del expediente de referencia.

Que por Resolución N° 420/00 y su modificatoria la Resolución N° 718/02, el Consejo Directivo delega en el Señor Decano de la Facultad la aprobación de Programas Analíticos y de Examen, Bibliografía, Régimen de Promoción, trámite de equivalencias y Seminarios de Actualización que cuenten con dictamen favorable de la Comisión de Docencia.

POR ELLO: en uso de las atribuciones que le son propias;

EL VICE DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS, JURÍDICAS Y SOCIALES RESUELVE:

ARTICULO 1º- APROBAR la propuesta presentada por el Lic. Adrián DIB CHAGRA, Profesor Regular Titular, de la asignatura Comercialización I, para la realización del Seminario de Actualización, sobre el tema: "Técnicas de Ventas", cuyas especificaciones corren como Anexo I, de la presente resolución para alumnos de la carrera de Licenciatura en Administración, Plan de estudios 2.003.

ARTICULO 2º - HAGASE SABER al Lic. Adrián DIB CHAGRA, al Lic. José Miguel BAUAB, al Director del Departamento de Administración, Cr. Jorge C. PANUSIERI, a la Dirección General Académica, a las Direcciones de Alumnos e Informática y al C.E.U.C.E, para su toma de razón y demás efectos.

Rám/ahl
ee

Cra. AZUCENA SANCHEZ DE CHIOZZI
Secretaría de Académicos y de Investigación



Dr. HUGO LATORCIO LLIMOS
VICEDECANO



Universidad Nacional de Salta

Facultad de Ciencias Económicas,
Jurídicas y Sociales
Avda. Bolivia N° 5.150 - (4.400) Salta
Tel.: 0387 4255477 -5472 – 5465
República Argentina



"2013 AÑO DEL BICENTENARIO
DE LA ASAMBLEA GENERAL
CONSTITUYENTE DE 1813"

A N E X O I - RES. DECECO N°

Seminario de Actualización "Técnicas de Ventas"

Docente responsable y expositor: Lic. José Miguel HERRERA BAUAB.

Contenido:

- Introducción a las técnicas de venta. El proceso de venta.
- Gestión de conflictos. Tipos de clientes y sus características.
- Objeciones. Clasificación de objeciones. Técnicas para rebatirlas.
- El cierre, identificación de señales de cierre. Técnicas de cierre.
- Negociación en ventas.

Destinatarios:

Alumnos de la carrera de Licenciatura en Administración, Plan de estudios 2.003, que tengan aprobada la asignatura: Comercialización I.

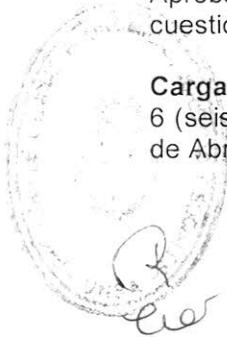
Cupo: 20 asistentes.

Sistema de dictado y evaluación:

Dictado a través de clases magistrales, discusión en grupos y juego de roles.
Aprobación con asistencia a las tres (3) clases previstas en el programa y superación de un cuestionario escrito, teórico-práctico.

Carga Horaria:

6 (seis) horas, distribuidas en 3 (tres) sesiones de 2 (dos) horas cada una, durante el mes de Abril de 2.014.



Handwritten signature

Lic. José Miguel HERRERA BAUAB