

Docente de la Asignatura**RICARDO MANUEL ALBUJA VALENCIA****Perfil del docente**

INGENIERO EN MERCADOTECNICA

COACH EN COMPETENCIAS GERENCIALES

MAGÍSTER EN GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO CON

MENCIÓN EN MANAGEMENT 3.0

Correo Institucional:

rmaalbuja@pucesi.edu.ec

Nombre de la Carrera

Tecnatura en Ventas

Nombre de la Asignatura

Administración y Gestión Comercial

Semestre

Julio 2026 – Septiembre 2026

Introducción de la Asignatura

La asignatura Administración y Gestión Comercial forma parte del plan de estudios de la carrera de Tecnología en Ventas y tiene como finalidad proporcionar a los estudiantes los fundamentos necesarios para comprender y gestionar de manera eficiente los procesos administrativos y comerciales dentro de las organizaciones. En un entorno empresarial cada vez más competitivo y dinámico, la adecuada planificación, organización y control de los recursos comerciales se convierten en elementos fundamentales para el logro de los objetivos organizacionales y el fortalecimiento de la competitividad en el mercado.

El propósito de esta asignatura es desarrollar en el estudiante competencias para organizar los procesos administrativos y comerciales, analizar el entorno empresarial y del mercado, y sustentar la toma de decisiones estratégicas en la gestión comercial. A lo largo del curso, el estudiante fortalecerá su capacidad para aplicar herramientas de planificación, control y análisis de información comercial, incorporando además el uso de herramientas digitales y soluciones de inteligencia artificial orientadas al seguimiento de resultados, la optimización

de procesos y la mejora continua de la gestión empresarial, contribuyendo así a su perfil profesional en el área comercial.

Resultados de Aprendizaje

- 1 Organiza los procesos administrativos y comerciales mediante herramientas de planificación y control con el fin de optimizar la gestión de recursos en la organización.
- 2 Analiza la información del entorno comercial y del mercado para sustentar la toma de decisiones estratégicas en la gestión comercial.
- 3 Aplica herramientas de búsqueda y análisis de información, incorporando soluciones de inteligencia artificial para el control, seguimiento y la optimización continua de los procesos administrativos y comerciales.

Contenido de la Asignatura

1. Introducción a la administración y a la gestión comercial en las organizaciones.
2. Funciones administrativas aplicadas a la gestión comercial: planificación, organización, dirección y control.
3. Planificación comercial y organización de recursos en los procesos de ventas.
4. Herramientas de control y seguimiento de la gestión comercial.
5. Análisis del entorno empresarial y del mercado en la gestión comercial.
6. Investigación de mercados y análisis del comportamiento del cliente.
7. Interpretación de información comercial para la toma de decisiones estratégicas.
8. Herramientas digitales para la gestión administrativa y comercial.
9. Sistemas de gestión comercial, CRM y análisis de indicadores de desempeño (KPI).
10. Inteligencia artificial aplicada a la gestión comercial y optimización de procesos empresariales.

PLANIFICACION DE ENCUENTROS SINCRÓNICOS

Encuentro Sincrónico 1

Día: martes, 14 de julio de 2026

Hora: 19 H 00

Enlace: [Administración y Gestión Comercial | Reunión- Unirse | Microsoft Teams](#)

Tema/Contenido: Introducción a la administración y a la gestión comercial en las organizaciones.

Encuentro Sincrónico 2

Día: martes, 21 de julio de 2026

Hora: 19 H 00



Enlace: [Administración y Gestión Comercial | Reunión- Unirse | Microsoft Teams](#)

Tema/Contenido: Funciones administrativas aplicadas a la gestión comercial: planificación, organización, dirección y control.

Encuentro Sincrónico 3

Día: martes, 28 de julio de 2026

Hora: 19 H 00

Enlace: [Administración y Gestión Comercial | Reunión- Unirse | Microsoft Teams](#)

Tema/Contenido: Planificación comercial y organización de recursos en los procesos de ventas.

Encuentro Sincrónico 4

Día: martes, 4 de agosto de 2026

Hora: 19 H 00

Enlace: [Administración y Gestión Comercial | Reunión- Unirse | Microsoft Teams](#)

Tema/Contenido: Herramientas de control y seguimiento de la gestión comercial.

Encuentro Sincrónico 5

Día: martes, 11 de agosto de 2026

Hora: 19 H 00

Enlace: [Administración y Gestión Comercial | Reunión- Unirse | Microsoft Teams](#)

Tema/Contenido: Análisis del entorno empresarial y del mercado en la gestión comercial.

Encuentro Sincrónico 6

Día: martes, 18 de agosto de 2026

Hora: 19 H 00

Enlace: [Administración y Gestión Comercial | Reunión- Unirse | Microsoft Teams](#)

Tema/Contenido: Investigación de mercados y análisis del comportamiento del cliente.

Encuentro Sincrónico 7

Día: martes, 25 de agosto de 2026

Hora: 19 H 00

Enlace: [Administración y Gestión Comercial | Reunión- Unirse | Microsoft Teams](#)

Tema/Contenido: Interpretación de información comercial para la toma de decisiones estratégicas.

Encuentro Sincrónico 8**Día:** martes, 1 de septiembre de 2026**Hora:** 19 H 00**Enlace:** [Administración y Gestión Comercial](#) | [Reunión- Unirse](#) | [Microsoft Teams](#)**Tema/Contenido:** Herramientas digitales para la gestión administrativa y comercial.**Encuentro Sincrónico 9****Día:** martes, 8 de septiembre de 2026**Hora:** 19 H 00**Enlace:** [Administración y Gestión Comercial](#) | [Reunión- Unirse](#) | [Microsoft Teams](#)**Tema/Contenido:** Sistemas de gestión comercial, CRM y análisis de indicadores de desempeño (KPI).**Encuentro Sincrónico 10****Día:** martes, 15 de septiembre de 2026**Hora:** 19 H 00**Enlace:** [Administración y Gestión Comercial](#) | [Reunión- Unirse](#) | [Microsoft Teams](#)**Tema/Contenido:** Inteligencia artificial aplicada a la gestión comercial y optimización de procesos empresariales.

***Nota:** La distribución de los contenidos y de las actividades a realizar podría sufrir variaciones puntuales según las necesidades organizativas durante el desarrollo de la Asignatura.

Metodología

La asignatura se desarrollará mediante una metodología activa centrada en el estudiante. En cada clase, el estudiante deberá revisar previamente los contenidos y recursos proporcionados en el aula virtual, con el propósito de comprender los fundamentos de la administración y la gestión comercial antes de su aplicación. Este proceso favorecerá un aprendizaje dinámico y significativo, orientado al desarrollo de competencias para la planificación, organización, control y análisis de los procesos administrativos y comerciales dentro de las organizaciones.

Durante el desarrollo de la asignatura se realizarán actividades prácticas, análisis de casos, foros de discusión y ejercicios aplicados que permitirán al estudiante relacionar los contenidos teóricos con situaciones reales del entorno empresarial. Asimismo, se promoverá el trabajo colaborativo, la reflexión crítica y el uso de herramientas digitales e inteligencia artificial para el análisis de información, la toma de decisiones y la optimización de los procesos comerciales, fortaleciendo las competencias requeridas para el desempeño profesional en el área de ventas y gestión comercial.

Sistema de Evaluación

El sistema de evaluación de la asignatura se basa en un enfoque formativo e integral, orientado a valorar el desarrollo progresivo de las competencias establecidas en los Resultados de Aprendizaje (RDA). A lo largo del curso, el estudiante será evaluado mediante diversas actividades que integran el análisis de situaciones empresariales, la aplicación de herramientas de gestión comercial y la reflexión sobre la toma de decisiones en contextos organizacionales reales y simulados.

La evaluación se estructura en función de los tres resultados de aprendizaje (RDA 1, RDA 2 y RDA 3), con dos actividades evaluativas para cada uno. Estas actividades incluyen estudios de caso, foros académicos, trabajos grupales aplicados, ensayos y proyectos de optimización de la gestión comercial, permitiendo evidenciar tanto la comprensión de los fundamentos administrativos como la capacidad para analizar el entorno empresarial, proponer estrategias de mejora y aplicar herramientas digitales e inteligencia artificial en la gestión comercial.

Asimismo, la evaluación se desarrollará mediante criterios establecidos en rúbricas que permitirán valorar de manera objetiva aspectos como el análisis crítico, la aplicación de conocimientos, la capacidad para resolver problemas, la argumentación de propuestas y la claridad en la comunicación escrita. Además, se promoverá el uso de herramientas digitales y soluciones de inteligencia artificial como apoyo al aprendizaje y al desarrollo de actividades académicas, en concordancia con el enfoque de la asignatura.

Actividades/ Tareas Integradoras	Cronograma de entrega de Tareas
RDA 1: El estudiante desarrollará un estudio de caso en el que identificará las funciones administrativas (planificación, organización, dirección y control) presentes en una empresa, analizando su influencia en la gestión comercial y la importancia de una adecuada administración para el cumplimiento de los objetivos organizacionales. Forma de evaluación: Informe escrito estructurado con base en rúbrica (identificación, análisis, argumentación y redacción académica).	Fecha: martes, 28 de julio de 2026 Hora: 18 H 00
RDA 1: El estudiante elaborará una reflexión académica a partir de un caso propuesto sobre la gestión administrativa en una empresa, analizando el aporte de las funciones administrativas al desempeño comercial y participando en un foro mediante aportes fundamentados y comentarios a sus compañeros.	Fecha: martes, 4 de agosto de 2026 Hora: 18 H 00

Forma de evaluación: Documento de reflexión y participación en foro, evaluados mediante rúbrica (análisis, argumentación, participación y comunicación escrita).

RDA 2: El estudiante realizará un diagnóstico del entorno comercial de una empresa o emprendimiento, identificando los factores económicos, sociales, tecnológicos y competitivos que influyen en la gestión comercial, así como las oportunidades y desafíos que afectan la toma de decisiones organizacionales.

Forma de evaluación: Informe grupal evaluado mediante rúbrica (análisis del entorno, identificación de oportunidades, interpretación y redacción académica).

Fecha: martes, 18 de agosto de 2026

Hora: 18 H 00

RDA 2: El estudiante diseñará una propuesta de mejora para fortalecer la gestión comercial de una empresa, planteando acciones relacionadas con la planificación, organización, comercialización y seguimiento de resultados, sustentadas en el análisis del entorno empresarial previamente realizado.

Forma de evaluación: Documento grupal de propuesta de mejora evaluado mediante rúbrica (identificación de la problemática, diseño de la propuesta, justificación y organización del documento).

Fecha: martes, 1 de septiembre de 2026

Hora: 18 H 00

RDA 3: El estudiante elaborará un ensayo académico en el que analizará el uso de herramientas digitales en la gestión administrativa y comercial, reflexionando sobre su contribución a la optimización de procesos, la gestión de clientes y la toma de decisiones en las organizaciones.

Forma de evaluación: Ensayo académico evaluado mediante rúbrica (análisis, reflexión crítica, argumentación y redacción académica).

Fecha: martes, 8 de septiembre de 2026

Hora: 18 H 00

RDA 3: El estudiante desarrollará un proyecto aplicado en el que propondrá la optimización de un proceso administrativo o comercial mediante el uso de herramientas digitales e inteligencia artificial, justificando las acciones planteadas y analizando su impacto en la eficiencia y competitividad de la organización.

Forma de evaluación: Proyecto aplicado evaluado mediante rúbrica (diseño de la propuesta, aplicación de herramientas digitales e IA, análisis del impacto y presentación del documento).

Fecha: martes, 15 de septiembre de 2026

Hora: 18 H 00

Bibliografía Básica

1. Martínez Candil, I. (2019). Gestión administrativa comercial: (ed.). Ecoe Ediciones.
2. Rumín Hermoso, J. M. (2019). Aplicaciones informáticas de gestión comercial: (ed.). Ediciones de la U.
3. Torres Gómez, C. A. (2023). Aplicaciones informáticas de la gestión comercial. ADGG0208: (1 ed.). IC Editorial.
4. Izquierdo Carrasco, F. A. Verdú Beviá, F. & Salah, A. M. (2025). Gestión administrativa del proceso comercial.
5. Jiménez Martínez, S. (2023). Gestión de la fuerza de ventas y equipos de comerciales. COMT0411: (2 ed.). IC Editorial.

CANALES DE SOPORTE

Si tienes un inconveniente o necesitas soporte en: Correo institucional, Office 365, RODI, Teams, authenticator

Llama al (02) 299 1700 ext: 1725 opción 2
Horario de Atención: Lun a Vie de 07H00 a 19H00

Si tienes un inconveniente en el acceso a los servicios de Biblioteca

Llama al (02) 299 1700 ext: 1655 y 1653
Horarios de Atención: Lun a Vie de 07H00 a 21H00
sab de 08H00 a 16h00

Si tienes un inconveniente en el acceso al aula virtual o algún tema relacionado

Llama al (02) 299 1700 ext: 2517 o 2518
Horario de Atención: Lun a Vie de 07H00 a 18H00