



FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS
ESCUELA PROFESIONAL DE MARKETING
SÍLABO

Adaptado en el marco de la emergencia sanitaria por el COVID – 19

PRONÓSTICO DE VENTAS (E)

Asignatura no presencial

I. DATOS GENERALES

- | | |
|--------------------------------------|---|
| 1.1. Departamento Académico | : Ciencias Administrativas y Recursos Humanos |
| 1.2. Semestre Académico | : 2021–I |
| 1.3. Código de asignatura | : 024242 |
| 1.4. Ciclo | : Quinto |
| 1.5. Créditos | : 2 |
| 1.6. Horas semanales totales | : 5 |
| 1.6.1 Horas de teoría y práctica | : HT 1 – HP 2 |
| 1.6.2 Horas de trabajo independiente | : 2 |
| 1.7. Requisito(s) | : Marketing y Estadística Aplicada a la Gestión Empresarial |
| 1.8. Docente | : Comisión de sílabos. |

II. SUMILLA

La asignatura pertenece al área curricular de formación profesional especializada, es teórico - práctica y tiene por propósito aplicar técnicas y métodos de predicción en las ventas. Desarrolla las siguientes unidades de aprendizaje: 1. Enfoques sobre pronósticos de ventas. 2. Métodos cuantitativos y cualitativos de pronósticos de ventas. 3. Análisis comparativo de pronósticos de ventas de organizaciones comerciales. 4. Buenas prácticas en el pronóstico de ventas. La asignatura exige del estudiante la elaboración y presentación de una monografía, según líneas de investigación.

III. COMPETENCIA Y SUS COMPONENTES COMPRENDIDOS EN LA ASIGNATURA

3.1. Competencia

Diagnostica la situación comercial de la organización aplicando herramientas de predicción, para determinar qué puede venderse en base a la realidad

3.2. Componentes

Capacidades

- Reconoce la importancia de los pronósticos de venta, para el desarrollo de una organización comercial.
- Aplica métodos para estimar la demanda futura de su producto o servicio.
- Desarrolla y aplica modelos para realizar pronósticos de venta.
- Reconoce y analiza los factores que influyen en los pronósticos de venta

Actitudes y valores

- Respeto a la persona
- Compromiso
- Conservación ambiental
- Búsqueda de la excelencia

IV. PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS

UNIDAD 1 ENFOQUES SOBRE PRONÓSTICOS DE VENTAS					
CAPACIDAD: Reconoce la importancia de los pronósticos de venta para el desarrollo de una organización comercial.					
SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS LECTIVAS	HORAS TRAB. INDEP
1	<ul style="list-style-type: none"> El pronóstico de ventas y el potencial de ventas. La predicción, la inducción. 	<ul style="list-style-type: none"> Presenta silabo: capacidades, competencias, contenidos, comportamiento y evaluación de los aprendizajes. Normas de comportamiento y evaluación de los aprendizajes. Pronóstico Ventas, importancia, factores para la elaboración de un buen pronóstico de ventas. La predicción, la inducción. 	Sesión en línea N° 1 Evaluación diagnóstica Foro	1HT	2
		<ul style="list-style-type: none"> Lectura: ¿Qué es un pronóstico de ventas? https://hipodec.up.edu.mx/blog/que-es-pronostico-ventas 	Actividad aplicativa N°1 Recensión de lectura	2HP	
2	<ul style="list-style-type: none"> El estimado de las ventas futuros 	<ul style="list-style-type: none"> Construye cuadro comparativo resaltando las diferencias conceptuales entre predicción, intuición e inducción. Ventajas y desventajas del pronóstico de ventas Métodos para realizar el pronóstico de ventas. Organización del trabajo de investigación: monografía según líneas de investigación. 	Sesión en línea N° 2 Exposición – Dialogo Formación de grupos	1HT	2
		<ul style="list-style-type: none"> Investiga sobre estimado de ventas que realizan las multinacionales. Presenta la Guía para Desarrollar la Investigación Formativa. 	Actividad aplicativa N°2 Reporte Foro	2HP	
3	<ul style="list-style-type: none"> El pronóstico de venta como marco en los planes operativos 	<ul style="list-style-type: none"> Sustenta las relaciones entre el pronóstico de ventas, como base para el desarrollo en las otras áreas funcionales de la organización. Pronósticos en el corto, mediano y largo plazo El pronóstico de venta como marco en los planes operativos. 	Sesión en línea N° 3 Exposición – Dialogo Foro	1HT	2
		<ul style="list-style-type: none"> Investiga sobre la importancia de pronóstico de ventas en las pymes. 	Actividad aplicativa N°3 Reporte Foro	2HP	
4	<ul style="list-style-type: none"> La proyección de la demanda futura. 	<ul style="list-style-type: none"> Analiza los factores que inciden en la proyección de la demanda futura de un producto/servicio. Demanda, patrones de demanda La proyección de la demanda futura. 	Sesión en línea N° 4 Exposición – Dialogo Foro Solución de ejercicios	1HT	2
		<ul style="list-style-type: none"> Monitoreo I: Entrega del Plan Investigación Formativa. Tutoría: Absuelve consultas, orienta y revisa avances del plan de investigación. 	Actividad aplicativa N°4 Presenta Plan de Investigación	2HP	

UNIDAD 2
MÉTODOS CUANTITATIVOS Y CUALITATIVOS DE PRONÓSTICOS DE VENTAS

CAPACIDAD: Aplica métodos para estimar la demanda futura de su producto o servicio.

SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS LECTIVAS	HORAS TRAB. INDEP
5	<ul style="list-style-type: none"> Métodos cualitativos para pronosticar las ventas. 	<ul style="list-style-type: none"> Aplica métodos cualitativos para estimar la demanda futura de su producto. Analiza ejemplos prácticos de pronóstico de ventas, aplicando métodos cualitativos. 	Sesión en línea N° 5 Exposición – Dialogo Foro	1HT	2
		<ul style="list-style-type: none"> Visionado de video: Métodos objetivos y subjetivos https://www.youtube.com/watch?v=1NNfAbq1Jzc Plantea casos y ejercicios. 	Actividad aplicativa N°5 Recensión de video Solución de ejercicios	2HP	
6	<ul style="list-style-type: none"> Datos históricos, tendencias del mercado, ventas potenciales del sector, ventas de la competencia 	<ul style="list-style-type: none"> Discute caso de estudio para enfocar los métodos adecuados de investigación. 	Sesión en línea N° 6 Exposición – Dialogo Foro	1HT	2
		<ul style="list-style-type: none"> Dilema ético: conseguir datos de las ventas de la competencia directa para usarlo como elemento determinante en el pronóstico de ventas. 	Actividad aplicativa N°6 Informe sobre dilema ético Foro	2HP	
7	<ul style="list-style-type: none"> Métodos cuantitativos para pronosticar las ventas Técnicas de pronóstico: Método promedio móvil simple y ponderado 	<ul style="list-style-type: none"> Realiza un análisis sobre los tipos de métodos en el pronóstico de ventas Analiza con casos reales los pronósticos de ventas, usando ambos métodos cuantitativos. 	Sesión en línea N° 7 Exposición - Dialogo	1HT	2
		<ul style="list-style-type: none"> Monitoreo II: Reporte de recopilación y análisis de la información. Tutoría: Absuelve consultas, orienta y revisa avances del plan de investigación. 	Actividad aplicativa N°7 Presentación efectiva Tutoría	2HP	
8	<ul style="list-style-type: none"> Técnicas de pronóstico. 	<ul style="list-style-type: none"> Aplica conceptos para desarrollar técnicas de pronóstico. Resuelve ejercicios de pronósticos. 	Sesión en línea N° 8 Exposición – Dialogo Reporte	1HT	2
		Examen parcial: Evalúa las capacidades de la primera y segunda unidad de aprendizaje.		Actividad aplicativa N°8 Evaluación	

UNIDAD 3
ANÁLISIS COMPARATIVO DE PRONÓSTICOS DE VENTAS DE ORGANIZACIONES COMERCIALES

CAPACIDAD:

Desarrolla y aplica modelos para realizar pronósticos de venta de organizaciones comerciales.

SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS LECTIVAS	HORAS TRAB. INDEP
9	<ul style="list-style-type: none"> Desarrollo del modelo series de tiempo: suavización exponencial. 	<ul style="list-style-type: none"> Explica en un resumen la utilidad de los modelos de pronósticos de acuerdo a las necesidades. Resuelve casos reales aplicados en las empresas. 	Sesión en línea N°9 Exposición – Diálogo Foro	1HT	2
		<ul style="list-style-type: none"> Analizan un pronóstico de ventas de una empresa de consumo masivo. 	Actividad aplicativa N°9 Presentación grupal	2HP	
10	<ul style="list-style-type: none"> Desarrollo del modelo: Mínimos cuadrados 	<ul style="list-style-type: none"> Desarrolla y sustenta la forma de aplicar el modelo de mínimos cuadrados. 	Sesión en línea N°10 Exposición – Diálogo Foro	1HT	2
		<ul style="list-style-type: none"> Analizan y sustenta un pronóstico de ventas estacional para una empresa del sector retail, usando mínimos cuadrados. 	Actividad aplicativa N°10 Reporte	2HP	
11	<ul style="list-style-type: none"> Experiencias empresariales y de negocios. 	<ul style="list-style-type: none"> Elabora reportes de participación en los seminarios de discusión de la Jornada de Intercambio de Experiencias Empresariales y Congresos de Especialidad. 	Sesión en línea 11 Conferencias en línea Reporte	1HT	2
			Actividad aplicativa N°11 Reporte	2HP	
12	<ul style="list-style-type: none"> Análisis comparativo de pronósticos de ventas de organizaciones comerciales. 	<ul style="list-style-type: none"> Desarrolla y sustenta la forma de aplicar los modelos para estimar las ventas. 	Sesión en línea N° 12 Exposición – Diálogo Solución de ejercicios	1HT	2
		<ul style="list-style-type: none"> Compara pronósticos de ventas de empresas de servicios. Monitoreo III: Presentación de un esquema de redacción del informe final. 	Actividad aplicativa N°12 Reporte	2HP	

UNIDAD 4
BUENAS PRÁCTICAS EN EL PRONÓSTICO DE VENTAS

CAPACIDAD:

Reconoce y analiza los factores que influyen en los pronósticos de venta.

SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS LECTIVAS	HORAS TRAB. INDEP.
13	<ul style="list-style-type: none"> Pronóstico estacional Métodos causales: Análisis de regresión lineal 	<ul style="list-style-type: none"> Identifica los fenómenos sociológicos, económicos y otros que impactan sobre la estacionalidad en las ventas. 	Sesión en línea N° 13 Exposición – Diálogo	1HT	2
		<ul style="list-style-type: none"> Pronostica ventas a nivel nacional, investigando los fenómenos naturales y costumbristas de cada región. 	Actividad aplicativa N°13 Presenta resultados Solución de ejercicios	2HP	
14	<ul style="list-style-type: none"> Grado de volatilidad en el comportamiento del mercado La función tendencia Combinación de pronósticos estadísticos con pronósticos por experiencia. Reducción de influencias emocionales en las estimaciones de la demanda. 	<ul style="list-style-type: none"> Analiza el grado de volatilidad del mercado en su área de influencia. Aplica conceptos para desarrolla la función tendencia. 	Sesión en línea N° 14 Exposición – Diálogo	1HT	2
		<ul style="list-style-type: none"> Presentación del documento final de investigación formativa 	Actividad aplicativa N°14 Exposición grupal Reporte Foro	2HP	
15	<ul style="list-style-type: none"> Revisión y reforzamiento de temas críticos de la asignatura. 	<ul style="list-style-type: none"> Resuelve un ejercicio que involucre diversos métodos de pronóstico. 	Sesión en línea N°15 Exposición – Diálogo	1HT	2
		<ul style="list-style-type: none"> Utiliza técnica de la pregunta-respuesta y el reforzamiento de los contenidos. 	Actividad aplicativa N°15 Técnica de la pregunta	2HP	
16	Examen final: Tiene carácter integrador, evalúa la competencia de la asignatura y las capacidades de las cuatro unidades de aprendizaje.		Sesión en línea N°16 Evaluación	1HT	2
			Actividad aplicativa N°16 Retroalimentación	2HP	

V. ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS

La actividad docente en las sesiones y experiencias independientes de aprendizaje se orientan al desarrollo de capacidades y la construcción de saberes por los estudiantes, aplicables en distintos contextos de desempeño personal y social.

Según la naturaleza de la asignatura, el profesor podrá utilizar las estrategias del aprendizaje y enseñanza basado en problemas, las técnicas de la problematización y la contextualización de los contenidos educativos, el estudio de casos, la lectura comprensiva (recensión), sesiones en línea, diversos tipos de foros, videos explicativos grabados, videos complementarios de soporte, plataformas web para simulaciones y el análisis de información, así como diversas formas de comunicación educativa asincrónica, entre otros. Especial mención merece la aplicación del método investigativo orientado a la búsqueda creadora de información, que propicia en el estudiante un mayor nivel de independencia cognoscitiva y pensamiento crítico, acorde con las exigencias de la sociedad actual, caracterizada por el valor del conocimiento y su aplicación práctica en la solución de problemas que nos plantea la realidad y el desarrollo de la ciencia y la tecnología.

Por ello, de acuerdo con el modelo educativo, el profesor se constituye en un auténtico mediador entre la cultura, la ciencia, los saberes académicos y las expectativas de aprendizaje de los estudiantes; por ello organiza, orienta y facilita, con iniciativa y creatividad, el proceso de construcción de sus conocimientos. Proporciona información actualizada y resuelve dudas de los estudiantes incentivando su participación activa.

El estudiante asume responsabilidad de participación activa en la construcción de sus conocimientos durante las sesiones, en los trabajos por encargo asignados y en la exigencia investigativa del sílabo.

VI. RECURSOS DIDÁCTICOS

Libros digitales, portafolio, sesiones en línea, foros, chats, correo, video tutoriales, wikis, blog, e-books, videos explicativos, organizadores visuales, presentaciones multimedia, entre otros.

VII. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE

El sistema de evaluación del aprendizaje comprende:

- **Evaluación diagnóstica.** Se realiza al inicio de la asignatura y de las sesiones de aprendizaje, para conocer los saberes que los estudiantes poseen al emprender el estudio de los contenidos educativos programados y sirve al profesor para adoptar las decisiones académicas pertinentes. Su aplicación es de responsabilidad profesional en su función docente.
- **Evaluación de proceso (EP).** Se realiza a través de la observación progresiva del desempeño del estudiante en la realización de la exigencia académica de la asignatura y las actividades de aprendizaje significativo previstas en el sílabo. **Evalúa preferentemente el saber hacer y las actitudes** de las capacidades demostradas por los estudiantes. Se consolida y reporta mensualmente al Sistema de Ingreso de Notas de la Facultad, en las fechas programadas. Tiene un peso de 50% para la nota final y resulta del promedio ponderado de las evaluaciones mensuales que corresponde al desempeño académico del estudiante: $EP = (EP1 \times 0.25) + (EP2 \times 0.25) + (EP3 \times 0.25) + (EP4 \times 0.25)$.
- **Evaluación de resultados (ER).** Se realiza mediante la aplicación de un examen parcial (Ep) y otro examen final (Ef), elaborados técnicamente por el profesor, considerando los siguientes dominios de aprendizaje: a) conocimiento (manejo de información), b) comprensión, c) aplicación, d) análisis, e) síntesis y f) evaluación (juicio de valor), **examinándose preferentemente el saber conceptual y el saber hacer.** Los resultados son reportados al Sistema de Ingreso de Notas de la Facultad, dos veces durante el semestre, en las fechas establecidas. Tiene un peso de 50% para la nota final y resulta del promedio ponderado de las dos evaluaciones escritas programadas: $ER = (Ep \times 0.4) + (Ef \times 0.6)$.

El Promedio final (PF) resulta de la aplicación de la siguiente fórmula: $PF = \frac{EP + ER}{2}$

VIII. FUENTES DE INFORMACIÓN

8.1. Bibliográficas

- Artal, M. (2015). *Dirección de ventas*. (13° Ed.). Barcelona: Edit. ESIC
- Küster, I. (2006). *Venta personal y dirección de venta: la fidelización del cliente*. Madrid: Thompson.
- Montemayor, J. (2012). *Métodos de pronósticos para negocios*. México: Editorial Digital.
- Torres, V. (2014). *Administración de ventas*. México: Grupo Editorial Patria.

8.2. Electrónicas

- E. Macías. *Pronóstico de ventas*. Disponible en: <https://bit.ly/2RNotsR>

Sistematizado por: Gloria Cleopatra Rojas Cangahuala / Evelio Ventura Villanueva

Fecha: 28 de febrero de 2021

Revisión pedagógica: René Del Águila R.