

FACULTAD: CIENCIAS EMPRESARIALES.
PROGRAMA: ADMINISTRACIÓN Y MARKETING.
SÍLABO: GERENCIA DE VENTAS.

I. DATOS GENERALES

- 1.1 Modalidad de Estudio: PRESENCIAL.
- 1.2 Semestre Académico: 202402.
- 1.3 Ciclo de estudios: VI.

ESTILO DE REDACCIÓN DE LA BIBLIOGRAFÍA: APA.

BIBLIOGRAFÍA

TIPO DE MATERIAL: LIBROS.

- Giraldo Oliveros, M., & Juliao Esparragoza, D. (Eds.). (2016). *Gerencia de marketing*. Editorial Universidad del Norte. <https://www.digitaliapublishing.com/a/46685>
- Heredia Viveros, N. L. (2013). *Gerencia de compras: la nueva estrategia competitiva* (2a ed.). Ecoe Ediciones. <https://www.digitaliapublishing.com/a/29950>
- Hoyos Ballesteros, R. (2016). *Branding: el arte de marcar corazones*. Ecoe Ediciones. <https://www.digitaliapublishing.com/a/47171>
- Hoyos Ballesteros, R. (2019). *Plan de marketing: diseño, implementación y control con enfoque en gerencia de mercadeo* (2a ed.). Ecoe Ediciones. <https://www.digitaliapublishing.com/a/126768>
- Prieto Herrera, J. E. (2008). *Gerencia de ventas*. Ecoe Ediciones. <https://www.digitaliapublishing.com/a/102958>
- Prieto Herrera, J. E. (2010). *Gerencia del servicio: la clave para ganar todos* (2a ed.). Ecoe Ediciones. <https://www.digitaliapublishing.com/a/102959>
- Prieto Herrera, J. E. (2015). *Gerencia de ventas: sea un animador de sus vendedores* (2a ed.). Ecoe Ediciones. <https://www.digitaliapublishing.com/a/70616>
- Schnarch Kirberg, A. (2020). *Dirección efectiva de equipos de venta: la gerencia de ventas para el siglo XXI* (3a ed.). Ecoe Ediciones. <https://www.digitaliapublishing.com/a/156661>
- Soto Jaramillo, G. J., Ruiz Campuzano, J. F., Echavarría Arboleda, J., Restrepo Escobar, S. L., Velásquez Mesa, J. C., & Barrera Tobar, J. G. (2020). *Gerencia de ventas* (3a ed.). Editorial EAFIT. <https://www.digitaliapublishing.com/a/115669>
- Viciano Pérez, A. (2011). *Organización de procesos de venta*. IC Editorial. <https://www.digitaliapublishing.com/a/86766>
- Villegas, J., & Escalante, J. E. (2016). *Gerencia de marca: un enfoque estratégico*. Fondo Editorial Universidad EAFIT. <https://www.digitaliapublishing.com/a/67647>

TIPO DE MATERIAL: ARTÍCULOS.

- Molina, M. de M., & Benet, A. (2012). Los sistemas de control de la fuerza de ventas. *Working Papers on Operations Management*, 3(1), 16-27.
<https://www.proquest.com/scholarly-journals/los-sistemas-de-control-la-fuerza-ventas-sales/docview/1420357743/se-2?accountid=37408>
- Peinado Camacho, J. de J., Crisóstomo Cabrera, A., & Torres Hernández, Z. (2023). Propuesta de comercio electrónico basada en redes sociales para ser implementada como estrategia de venta. *Revista Dilemas Contemporáneos: Educación, Política y Valores*, 11(1), 1-24.
<https://www.proquest.com/scholarly-journals/propuesta-de-comercio-electronico-basada-en-redes/docview/3084626167/se-2?accountid=37408>
- Villacis Zambrano, L. M., Zambrano Arteaga, K. J., Domínguez Loor, M. Y., & Zambrano Arteaga, K. J. (2021). Sistemas para la gerencia de ventas aplicados a la gestión en restaurantes. *Revista Ibérica De Sistemas e Tecnologías De Informação*, (39), 101-111.
<https://www.proquest.com/scholarly-journals/sistemas-para-la-gerencia-de-ventas-aplicados/docview/2483102534/se-2?accountid=37408>
- Zúñiga Paredes, A. R., Serrano Quevedo, Í. M., & Torres Quijije, Á. I. (2020). Plataformas digitales para el control y ventas en restaurantes del cantón Quevedo. *Revista Dilemas Contemporáneos: Educación, Política y Valores*, 7, 1-17.
<https://www.proquest.com/scholarly-journals/plataformas-digitales-para-el-control-y-ventas-en/docview/3085408476/se-2?accountid=37408>

TIPO DE MATERIAL: TESIS.

- Acosta Uceda, J. A., Aspilcueta Flores, M. C., Tantaleán Estela, N., & Torres Pacheco, R. G. (2019). *Marketing y ventas en la micro empresa Mi Nini S.A.C., Los Olivos 2019* [Tesis de Pregrado, Universidad César Vallejo]. Repositorio Institucional UCV.
<https://hdl.handle.net/20.500.12692/59449>
- Apaza Cruz, A. (2023). *Plan de marketing digital y las ventas en la empresa Gloria S.A.C - Importadora y distribuidora de juguetes, Lima-2022* [Tesis de Pregrado, Universidad César Vallejo]. Repositorio Institucional UCV. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/118999>
- Bustamante Perez, E. L., & Armas Hernandez, M. T. (2022). *Marketing digital y la gestión de las ventas en la empresa Market Panita E.I.R.L, Jaén - 2022* [Tesis de Pregrado, Universidad César Vallejo]. Repositorio Institucional UCV. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/101377>
- Carlos Martínez, A., & Llumpo Chafloque, L. D. (2020). *Estrategias del inbound marketing para incrementar el nivel de ventas en la Empresa KAR & MA S.A.C* [Tesis de Pregrado, Universidad César Vallejo]. Repositorio Institucional UCV.
<https://hdl.handle.net/20.500.12692/55173>
- Rojas Núñez, A. E. (2019). *Marketing mix y control de ventas para la empresa Sodimac Perú, Huacho - 2018* [Tesis de Pregrado, Universidad César Vallejo]. Repositorio Institucional UCV.
<https://hdl.handle.net/20.500.12692/39597>