

FUERZA DE VENTAS

TODOS LOS RECURSOS HUMANOS Y MATERIALES QUE LAS EMPRESAS UTILIZAN PARA VENDER

VENDEDOR

LOS VENDEDORES Y EQUIPOS DE VENTAS EMPLEAN TECNICAS DE VENTA CON EL FIN DE GENERAR INGRESOS Y CONTRIBUIR A VENDER CON MAYOR EFICACIA

CAPACITACION

CONJUNTO DE ACTIVIDADES DIDÁCTICAS, ORIENTADAS A AMPLIAR LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y APTITUDES DEL PERSONAL QUE LABORA EN UNA EMPRESA

CUOTAS E INCENTIVOS

LAS METAS QUE SE LES ASIGNAN A LOS VENDEDORES SE DENOMINAN CUOTAS O COMISIONES Y LOS GERENTES DE VENTAS SIEMPRE LAS PLANIFICARÁN DE TAL FORMA QUE VAYAN ESTIMULANDO AL VENDEDOR A ALCANZARLAS.

EL PRINCIPAL OBJETIVO DE UNA COMPAÑÍA SE TRADUCE EN LA OBTENCIÓN DEL MÁXIMO RENDIMIENTO DE ESTOS RECURSOS, CONSIGUIENDO UN BUEN EQUILIBRIO ENTRE INVERSIÓN Y VENTAS QUE LE PERMITAN ALCANZAR LOS MEJORES MÁRGENES DE BENEFICIO.