

# UDS

## Mapa conceptual

La fuerza de ventas

Lic. Brian Eduardo Castro Aviles

---

# Introducción

Para una compañía lo más importante es su fuerza de ventas ya que considero que sin los empleados de ventas la empresa simplemente no tendría manera de obtener utilidades.

Es de vital importancia que para esta área tan importante de la empresa se generen objetivos ya sea individuales y colectivos para que se alcancen en un determinado momento y puedan generar ingresos a la compañía. La capacitación es clave fundamental para estos empleados ya que no solo se ayudará a que la empresa mejore la calidad en sus ventas sino que también mejorará la calidad en el servicio que se prestará a los clientes y prospectos generando una buena imagen para la marca.

En este capítulo se describen algunas características que ayudan a la compañía a evaluar el desempeño de las compañías.

Fuerza de ventas

Vendedor

capacitación

Cuotas en incentivó

el elemento más importante de las ventas personales porque permite establecer una comunicación directa y personal con los clientes actuales y potenciales de la empresa, y además, porque tiene la facultad de cerrar la venta y de generar y cultivar relaciones personales a corto y largo plazo con los clientes.

aparece en diferentes contextos. Las empresas suelen destinar recursos para capacitar a sus empleados: a mayor capacitación de los trabajadores, mejores resultados en cuanto a la productividad, la satisfacción del cliente, etc. De acuerdo al caso, la capacitación puede incluir la enseñanza de un idioma, la formación en un sistema informático u otro tipo de instrucción. En la actualidad, en muchas empresas ya no existen los puestos de trabajo definidos de forma estática, ya que los constantes cambios en la organización suelen llevar a los empleados a cubrir varios campos. Si bien esto no significa que cada persona deba tener más de una especialidad, las exigencias del mercado y las fechas de entrega ajustadas no siempre pueden satisfacerse con una actividad normal y ordenada.

La capacitación en el ámbito empresarial debe aplicarse en diferentes etapas, cada una con sus propias características y necesidades, y en todos los casos se trata de una inversión invaluable de tiempo, energía y dinero. Veamos las cuatro principales:

- \* inducción
- \* entrenamiento
- \* formación básica

La acción humana suele regirse por incentivos, muchos de los cuales existen a nivel inconsciente. Cada vez que una persona realiza una determinada actividad lo hace con un fin que, de una forma u otra, le brindará satisfacción. Dicho fin es el incentivo que moviliza el accionar.

El incentivo puede tratarse de la estimulación que se le otorga a un individuo por su buen desempeño en cualquier ámbito (laboral, afectivo, etc.) con la intención de que se esfuerce por mantenerlo. Se trata, por lo tanto, de una recompensa.

Nuestra vida cotidiana suele presentar unos cuantos incentivos, de diferentes magnitudes, que nos impulsan a seguir adelante. Cuando un niño se esfuerza por alcanzar un buen rendimiento escolar no solo busca su propio desarrollo personal e intelectual, sino que también es probable que ansíe la reacción de sus padres o tutores, la satisfacción y el orgullo en sus miradas.

## **Conclusión**

La fuerza de ventas es una estrategia de venta personalizada que muchas empresas utilizan para mercadear los productos, La aplicación de la fuerza de ventas es considerada como una estrategia que representa altos costos a la empresa