

Curso Dirección Comercial y Ventas - Tarea 1

En su empresa o trabajo, entreviste a la persona que atiende a los vendedores, el encargado de compras, el gerente, etc. y pídale que describa **al mejor vendedor** que lo visita regularmente, solicítele **una lista de cualidades o características que describan al vendedor**. Repita lo anterior con la misma persona pero acerca **del peor vendedor**.

Con estas características, elabore dos tablas, una que tenga las características del mejor vendedor en una columna a la izquierda y varias columnas a su derecha. En la otra tabla, haga lo mismo pero con las características del peor vendedor. Adjunto ejemplo.

Entonces, pregunte su opinión sobre cuál es el porcentaje de vendedores que tienen un desempeño satisfactorio o insatisfactorio, según la categoría de mejor o peor, aplicando estas características a los demás vendedores que regularmente visitan el negocio, tienda o fábrica.

¿Qué le indica el ejercicio respecto a los retos y las oportunidades en la dirección de ventas?

Características Mejor vendedor	Vendedor r A	Vendedor B	Vendedor C, D...
Atento	80%	50%	...
Listo	50%	60%	...
Otras más...

Características Peor vendedor	Vendedor A	Vendedor B	Vendedor C, D...
Descuidado	80%	50%	...
No conoce el producto	50%	60%	...
Otras más...

Debe indicar también el nombre de la empresa, el nombre de la persona entrevistada y el puesto que ocupa. Si no trabaja, investigue con amigos o parientes que le puedan ayudar.

El trabajo es individual y se presenta digital en la plataforma hasta el día sábado 21 de julio. Asista preparado para comentarlo en clase. Sea creativo, las experiencias enriquecen la clase.