

**1** Presentarse al supervisor del punto de venta o del área y preguntar los horarios que se manejan en el punto de venta.

**2** Revisar el lineal y buscar exhibiciones adicionales.

**3** Revisar la calidad de los productos, mirar fechas de vencimiento y hacer limpieza de los mismos

**4** Realizar inventario inicial y final de los productos en el lineal y exhibiciones adicionales.

**5** Confirmar o verificar el inventario si es posible en sistemas, para tener más claridad que productos están codificados o agotados, si no es posible, pedir apoyo del operador logístico o el responsable del lineal.

**6** Informar inmediatamente los agotados para buscar una solución pronta para que no se pierda el recurso del impulso.

**7** Diligenciar planillas con horario de entrada y salida (debe llevar la firma del supervisor del punto de venta diario), en esta también debe de ir el inventario inicial, final y las ventas por referencia.

**8** No olvidar tener un buen argumento de ventas, este se hace con base en los conocimiento que tenga sobre el producto más la competencia, ya que de esta forma se puede convencer al cliente al momento de abordarlo.

**9** Tener claridad sobre el precio y oferta de los productos y competencia.



**REGLA DE ORO:** Manejar una buena relación con todo el personal del punto de venta ya que de esta forma se puede lograr más fácil un crecimiento de marca con espacio y exhibiciones adicionales.