



Ventas, ¿por dónde comenzar?

**Dirección de ventas, Selección, formación y
retribución de equipos de ventas**

DIRECCIÓN DE VENTAS

La dirección de ventas está inmersa y considera factores como el ambiental (ambiente socioeconómico y del entorno competitivo), la organización comercial y general; y la estrategia de marketing. Sólo así se construye una sólida y profesional fuerza de ventas.

- **Los mejores gerentes de ventas se dan cuenta que son AGENTES DE CAMBIO y, como tales, deben GESTIONAR EL CAMBIO Y EL COMPORTAMIENTO DE LAS PERSONAS.**
- **Los mejores gerentes de ventas no se quejan acerca de sus vendedores. Ellos trabajan para CAMBIAR SU COMPORTAMIENTO A TRAVÉS DE LA MOTIVACIÓN.**
- **Los mejores gerentes de ventas CREEN EN LO QUE ESTÁN HACIENDO, lo que crea una MOTIVACIÓN PERSONAL FUERTE y que se TRANSMITE a los VENDEDORES Y CLIENTES.**

DIRECCIÓN DE VENTAS

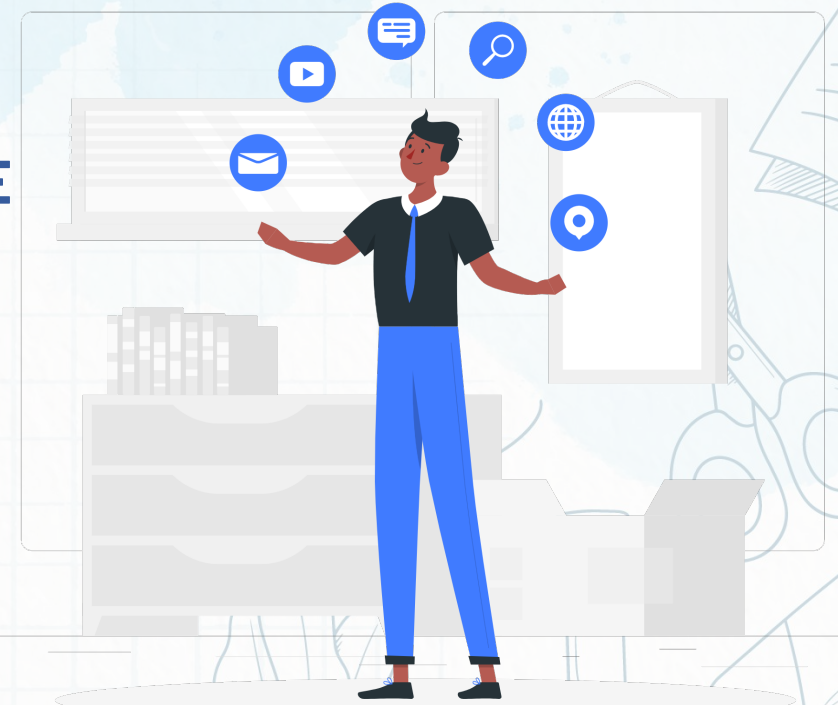
Por lo tanto, un Gerente de Ventas tiene la misión de generar VALOR para la empresa a partir de su Fuerza de Ventas. Y debe ser:

1. GESTIONAR la Fuerza de Ventas y ser EFICIENTE en la contratación, capacitación, compensación, motivación y evaluación de los vendedores.
2. Ser EFICIENTE en la ADMINISTRACIÓN del tiempo y en la GESTIÓN del territorio, la planificación y control.
3. GESTIONAR el cambio y el comportamiento de las personas.
4. COMPRENDER que el negocio es un proceso dinámico donde el futuro es un blanco móvil.
5. GESTIONAR la motivación de su Fuerza de Ventas.
6. CREER en lo que se está haciendo y TRANSMITIRLO.
7. APLICAR correctamente la GESTIÓN DE VENTAS.

DIRECCIÓN DE VENTAS

Dentro de las RESPONSABILIDADES DE UN GERENTE DE VENTAS están:

1. Preparar Planes y Presupuestos;
2. Establecer Objetivos de la Fuerza de Ventas;
3. Determinar la Estructura y Número de Vendedores;
4. Reclutar, Seleccionar y Entrenar a los Vendedores;
5. Definir los Territorios, las Cuotas, y los Estándares de Desempeño;
6. Compensar, Motivar y Guiar a la Fuerza de Ventas;
7. Evaluar el Desempeño de cada Vendedor y su aporte como Miembro del Equipo;
8. Monitorear su Conducta Ética y Social, así como sus Principios y Valores Morales.



FUERZA DE VENTAS

“La Fuerza de Ventas es todo el recurso que una empresa destina para vender un producto o servicio. Es la cara visible de la empresa frente a sus consumidores, facilitándoles información, asesoría y ayuda”

¿Por qué es importante la Fuerza de Ventas dentro de una empresa?:

1. Tienen un EFECTO causal sobre los RESULTADOS de la empresa
2. REPRESENTA públicamente a la EMPRESA
3. MANEJA al activo más importante, el CLIENTE

FUERZA DE VENTAS

Entonces: ¿Cuándo necesitamos una fuerza de ventas?

- Cuando debemos informar y/o asesorar a los clientes.
- Cuando debemos explicar lo que ofrecemos (Complejidad).
- Cuando es necesario prestar servicios asociados a la venta.
- Cuando debemos detectar necesidades o cambios en las tendencias de mercado, a través de canales directos de comunicación.
- Cuando el rol del vendedor genera diferencia, crea valor para el cliente.



FUERZA DE VENTAS

Finalmente. ¿Qué tenemos que considerar al momento de definir nuestra Fuerza de Ventas?:

1. La creación de valor para el cliente
2. Considerar la importancia del reclutamiento y selección:
3. La importancia de Jefe de venta
4. Sus motivaciones
5. Aumentar la productividad

