La primera organización de capacitación totalmente orientada a la Fuerza de Ventas
Tel. 2292-8886.
Website: www.uventas.com

MEJORANDO EL SISTEMA DE VENTAS DE LA EMPRESA

(Ideas y propuestas para elevar las ventas.)

El Sistema de Ventas de una empresa incluye todos los componentes, pasos y procedimientos que se involucran en manejo del Departamento de Ventas y en la venta misma. Por ejemplo, la selección del personal, cómo se le asignan nuevas cuentas a un vendedor, las herramientas disponibles para ayudar en la venta, los reportes y controles estadísticos, quiénes venden, cómo venden, cómo contactan con los nuevos clientes, etcétera. Si usted fuera el Gerente de Ventas de esta empresa, ¿Cuáles áreas o componentes intentaría mejorar, y cuáles serían esas mejoras. Proponga al menos 5. Luego –cuando el instructor se lo indique- presente algunas ideas ante los compañeros.

Nombre del participante y puesto que ocupa:	

	Area de Mejoramiento:	**Esto es lo que propongo hacer:**
1		
2		
3		
4		
5		

A algunas personas que están participando en este taller se les pedirá compartir con sus compañeros, oralmente, un par de ideas. Prepárese por si le tocara participar a usted. Muchas gracias.

****

Recuérdelo: Un buen Equipo de Ventas no improvisa. Por el contrario, PLANIFICA SU ÉXITO EN VENTAS. Este aporte suyo a la Gerencia de Ventas ayudará a volver su Sistema de Ventas aún más eficiente y aportará al logro de las metas de ventas de todos los vendedores de la empresa. EN LA EMPRESA TODOS SOMOS VENDEDORES.