**ANEXO 1**

**SISTEMA DE CONTROL DE LA FUERZA DE VENTAS**

**SISTEMA DE CONTROL BASADO EN RESULTADOS**

1.  Relativamente poco control de los vendedores por parte de la gerencia.
2.  Relativamente poca dirección general o esfuerzo para dirigir a los vendedores
3.  Medición objetiva y directa de los resultados antes que de los métodos que utilizan los vendedores para lograrlos; estos resultados se utilizan para evaluar y compensar a la fuerza de ventas.

**SISTEMA DE CONTROL BASADO EN COMPORTAMIENTOS**

1.  Amplio control de las actividades y resultados de los vendedores
2.  Altos niveles de dirección administrativa o de intervención en las actividades de los vendedores
3.  Métodos subjetivos y más complejos, principalmente basados en cómo realizan los vendedores su tarea de ventas, antes que en los resultados para evaluar y compensar a la fuerza de ventas.

**ANEXO 2**

**PASOS EN EL DESARROLLO DE UN PROGRAMA DE EVALUACIÓN DE VENTAS**

1. **1. Planeación**
2. **I.** Hacer un estudio detallado del trabajo de ventas
3. **II.** Escribir la descripción del trabajo

1. **2. Administración**
2. **I.** Establecer los estándares de desempeño
3. **II.** Evaluar y determinar las razones para el desempeño de los vendedores por encima y por debajo de los estándares
4. **III.** Emprender una acción para el mejoramiento

Esta clase efectivamente es corta, porque básicamente se usará como una herramienta, más que teórica es práctica.