ANEXO 1

PAUTAS PARA LA AUTOMATIZACIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS

- ***Las ventas y la administración deben ir acorde a los objetivos de la organización. Esto se logra mejor al indicar primero las funciones de los representantes de ventas y luego integrarlas a las necesidades de la administración.***

- ***Las expectativas deben ser realistas. Lo planeado puede fallar. Debe preparar alternativas. Por ejemplo, una expectativa realista es expandir una línea de productos a toda la región costa en el plazo de 2 años, pero no lo será expandirse en toda América.***

- ***Es necesario entrenar al personal, de una manera práctica y efectiva. Es importante no saturarlos con demasiada información.***

- ***Disposición a brindar ayuda. Nada destruirá sus esfuerzos con más rapidez que "dejar con las manos vacías" a los representantes de ventas cuando necesitan ayuda. La ayuda siempre debe estar disponible durante el tiempo de trabajo normal diario.***

- ***Por último, improvisar y experimentar. Mejorar las aplicaciones que producen resultados. Modificar o eliminar las que no los producen. La automatización es un proceso continuo y debe crecer en forma continua para satisfacer las cambiantes necesidades de la organización de ventas.***