

## ANEXO 1

### SISTEMA DE CONTROL DE LA FUERZA DE VENTAS

#### SISTEMA DE CONTROL BASADO EN RESULTADOS

- Relativamente poco control de los vendedores por parte de la gerencia.
- Relativamente poca dirección general o esfuerzo para dirigir a los vendedores
- 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

- Amplio control de las actividades y resultados de los vendedores
- Altos niveles de dirección administrativa o de intervención en las actividades de los vendedores
- 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. Planeación**

- I. Hacer un estudio detallado del trabajo de ventas
- II. Escribir la descripción del trabajo

#### **2. Administración**

- I. Establecer los estándares de desempeño
- II. Evaluar y determinar las razones para el desempeño de los vendedores por encima y por debajo de los estándares
- III. Empezar una acción para el mejoramiento

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