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.** Emprender una acción para el mejoramiento

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