



ADMINISTRACIÓN DE VENTAS

I. Organización e integración del departamento de ventas.

- 1.1 Concepto de administración de ventas.
- 1.2 Manejo del organigrama.
- 1.3 Enfoque moderno de las ventas.
- 1.4 Normas y estándares para el reclutamiento y selección.
- 1.5 Supervisión de programas de capacitación y adiestramiento.
- 1.6 Comunicación con los agentes de ventas.
- 1.7 Plan de compensación.

II. Dirección del departamento de ventas.

- 2.1 Planeación y establecimiento de metas y objetivos.
- 2.2 Control de la cobertura del territorio.
- 2.3 Desarrollo de distribuidores foráneos.

III. Finanzas para el departamento de ventas.

- 3.1 El presupuesto de ventas.
- 3.2 Estrategias de publicidad y propaganda.
- 3.3 Decisiones de expresión local y foránea.

IV. La mercadotecnia y la fuerza de ventas.

- 4.1 Análisis del mercado: Nuevas estrategias de ventas.
- 4.2 Valoración de las ventas por teléfono y por catálogo.

Copia controlada		Página 1	Copia no controlada	
Origeno	Departamento	Fecha	Rev.	No. Documento
Equipo de Proyecto Académico.	Dirección Académica	08/Feb/2006	01	SIAC2005-PM6AV