



VENTAS DE INTANGIBLES

[Este Documento representa una pequeña parte del Manual que recibe cada Participante](#)

[Vea el Temario del Curso - Solicite aquí su Cotización](#)

MISION DEL DEPARTAMENTO DE VENTAS

Distribuir nuestros productos para satisfacer las necesidades de nuestros clientes y consumidores.

- Atenciones en cualquier lugar donde se encuentren
- Proporcionándoles un excelente servicio
- Obteniendo las ventas más altas posibles
- Todo esto con un costo de distribución adecuado



OBJETIVO DEL VENDEDOR

Obtener las ventas mas altas posibles al menor costo y proporcionar el servicio que satisfaga las necesidades de sus clientes.

- Controlando la devolución dentro de los topes establecidos.
- Asegurando el cumplimiento de las normas de frescura y calidad.
- Proyectando la mejor imagen de su marca en el mercado.



TRABAJO DEL VENDEDOR

El trabajo del vendedor, consiste en :

- Ayudar al cliente a identificar sus necesidades, deseos expectativas y problemas.
- Relacionar las necesidades del cliente con las características del producto.

Traducir las características del producto a beneficio específicos que satisfagan las necesidades del cliente.

ACTIVIDADES DEL VENDEDOR

DISTRIBUCION

Para lograr que los consumidores encuentren lo que necesitan y desean es necesario hacer una correcta distribución de los productos a cada uno de nuestros clientes. Para lograrlo hay que poner en práctica los siguientes medios:



- a) Meta
- b) Estadística
- c) Pedido
- d) Libreta de Ruta
- e) Itinerario
- f) Control de Venta por Cliente
- g) Control de Producto en el Vehículo

a) Meta

Es la fijación del compromiso de ventas en pesos que te propones alcanzar cada semana.

Las metas deben ser negociadas entre el supervisor y tú; y para fijarlas, el supervisor con orientación del divisional, estudia las ventas de las semanas anteriores y la tendencia de las ventas para la semana que se pretenda negociar.

De esta manera estableces **La Meta de Ventas**.

Las metas se fijan con dos semanas de anticipación; ejemplos: la semana uno para la tres, la semana dos para la cuatro y así sucesivamente.



La meta debe ser realista, basada en las ventas recientes y para conseguirla tienes que realizar un esfuerzo continuo desde el inicio de la semana (jueves). La suma de metas de cada vendedor determina la meta del grupo del supervisor. Inmediatamente después de la negociación, debes anotar el desglose de tu meta por día en tu estadística.

b) Estadística

Es la historia de las ventas de la ruta de cada producto en cada día de la semana; sirve para hacer los pedidos, tomando como base los datos de ésta y tu buen criterio y experiencia para pedir lo que calculas vender de cada producto....