CONTENIDO:

1.0 PROPOSITO……………………………………….Pag.2

2.0 OBJETIVO………………………………………….Pag.2

3.0 ALCANCE…………………………………………..Pag.2

4.0 DEFINICIONES

5.0 RESPONSABILIDADES………………………..Pag.3

6.0 TAMAÑO DE LA FUERZA DE VENTAS...Pag.4

7.0 CAPACITACION DE LA FUERZA DE VENTAS (Rines, llantas)………………………………………..Pag.

8.0 SUPERVISION DE LA FUERZA DE VENTAS…………………………………………………..Pag.

9.0 MOTIVACION DE LA FUERZA DE VENTAS…………………………………………………..Pag.

10.0 EVALUACION DE LA FUERZA DE VENTAS

11.0 PLAN DE COMPENSACION DE LA FUERZA DE VENTAS

120 PROCESO

13.0 VIDEO TUTORIALES

14.0 FLUJOGRAMA

**PROPOSITO**

Establecer las herramientas metodológicas para el aprendizaje general sobre el conocimiento técnico del producto con la finalidad de generar experiencia en el personal de la fuerza de ventas.

**OBJETIVO**

Incrementar las ventas de las líneas de producto para ser rentable la compañía de acuerdo a sus metas de ventas.

**ALCANCE**

Estas herramientas son aplicables para todo el personal de la fuerza de ventas, gerencia comercial y coordinadores regionales que estén involucrados en los presupuestos establecidos por la organización.

**DEFINICIONES**

* **Gerencia general:** es la persona que se encarga de planear, organizar, dirigir y controlar los recursos humanos, financieros, materiales y tecnológicos de una empresa.
* **Coordinador regional:** es la persona que se encarga de coordinar algunas unidades estratégicas de negocio (UEN) en cierta región, con el objetivo de absorber responsabilidades de trabajo a la gerencia general.
* **Project Manager:** es la persona encargada de gestionar los desarrollos de nuevos proyectos.
* **Tamaño de fuerza de ventas:** es la cantidad de personas que se encargan de ejecutar operaciones comerciales teniendo como requisito principal las habilidades de comunicación.

**RESPONSABILIDADES**

* La **gerencia comercial** es la responsable directa de verificar, proponer o mejorar la aplicación y/o implementación del presente documento.
* La **gerencia comercial** es la responsable de supervisar que las jefaturas de sucursal realicen este procedimiento.
* Los **coordinadores regionales** son los responsables de supervisar que el personal lleve a cabo esta estandarización.
* El **Project Manager** es responsable de coordinar con la **gerencia general** la re-implementación de este procedimiento, si en su caso así se requiriera.

**6.0 TAMAÑO DE FUERZA DE VENTAS.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| NOMBRE | SUCURSAL | PERFIL |
| Juan Miguel Morales Sánchez | **San Ramón** | **Jefe de sucursal** |
| Benito de Jesús Juárez Cruz | **San Ramón** | **Vendedor/Instalador** |
| Luis Fernando Álvarez Sánchez | **San Ramón** | **Vendedor/Alineador** |
| Juan Manuel Sánchez Moo | **Mercaltos** | **Vendedor/Instalador** |
| Lorenzo Sánchez Gonzales | **Mercaltos** | **Vendedor/Alineador** |
| Víctor Hernández Gómez | **Mercaltos** | **Vendedor/Instalador** |
| Víctor Pérez Caballero | **Laureles** | **Jefe de sucursal** |
| David Santis López | **Laureles** | **Vendedor/Instalador** |
| Yuritzi Yasmin Grajales Mendez | **Laureles** | **Vendedor** |
| Eduardo de Jesús Hernández Gutiérrez | **Villaflores** | **Vendedor** |
| Arbey de Jesús Ramírez Espinosa | **Palmeras** | **Vendedor** |
| Manuel de Jesús López Sánchez | **Palmeras** | **Encargado** |
| Marisol Narcia Perez | **Llantera 9ª** | **Encardado** |
| Jonathan Francisco Trejo Vazquez | **Llantera 9ª** | **Vendedor** |
| Gladys Janeth Pérez Pérez | **Llantera 5ª** | **Encargado** |
| José Francisco Albores Martínez | **Llantera 5ª** | **Vendedor** |
| Silvana León González | **León 5ª** | **Vendedor** |
| Jesús Oswaldo Hernández Ramírez | **León 5ª** | **Vendedor** |
| Leonardo Daniel Cruz Castillejos | **Libramiento** | **Encargado** |
| Luis Sergio Ramírez Hernández | **Libramiento** | **Vendedor** |
| Braulio Eduardo Gómez Zambrano | **Libramiento** | **Vendedor/Instalador** |
| Ezequiel Vázquez Arreola | **Matriz** | **Encargado/Cajero** |
| Luis Andrés Del Villar García | **Matriz** | **Vendedor** |
| Luis Alberto Delfín García | **Matriz** | **Vendedor** |
| Alejandra Valencia Jiménez | **León 9ª** | **Encargado** |
| Lic. Fernando | **Corporativo** | **Coordinador Centro** |

**7.0 CAPACITACION DE LA FUERZA DE VENTAS**

* Curso básico de llantas
* Curso básico de rines
* Servicio al cliente
* Técnicas de ventas
* Proceso de venta

**7.0 SUPERVISION DE LA FUERZA DE VENTAS**