



# Las Ventas

El **departamento de ventas** tiene como función comercializar los productos o servicios que ofrece la empresa. Dentro de su estructura podemos identificar la vertical, en donde la posición jerárquica es fundamental; mientras que en la que se agrupa por la estructura horizontal, se presenta la comunicación más rápido y se ubica dentro del mismo nivel jerárquico.

El departamento de ventas tiene funciones básicas y las dirigidas a la organización de la fuerza de ventas, que se agrupa por zonas geográficas, línea de productos/servicios, clientes y funciones.

# Las Ventas

La **planificación de ventas** es importante porque permite planificar las estrategias adecuadas para lograr los objetivos previamente planeados. Las visitas y rutas de ventas permiten atender, vender y dar seguimiento a un conjunto de clientes. Establecer rutas es importante ya que se puede aprovechar mejor el tiempo de desplazamiento y brindar un mejor servicio al cliente.

La administración de las relaciones con los clientes permite dirigir los planes y estrategias hacia las necesidades concretas de los clientes y aprender de las respuestas que estos tienen ante el producto o servicio que se les ofrece.