



**COMPENSACION
DE LAS
FUERZAS
DE VENTAS**

Introducción Unidad III

INTRODUCCIÓN A LA UNIDAD

En esta unidad 3 aprenderemos acerca del reconocimiento que debe darse a los vendedores por su labor, remuneraciones, incentivos, etc., y veremos la importancia de diseñar planes para dichas remuneraciones e incentivos. Estudiaremos también los gastos que genera la fuerza de ventas y los reportes que deben elaborarse para ayudar a la gerencia en la toma de decisiones.

OBJETIVO DE LA UNIDAD

El alumno conocerá los distintos métodos de compensación de la fuerza de ventas así como los planes de compensaciones e incentivos. También aprenderá acerca de la administración de los gastos de venta, reportes y cómo dar a los vendedores el justo reconocimiento a su labor.

MAPA DE CONTENIDO



Introducción Unidad III

EVALUACIÓN DE LA UNIDAD

EVALUACIÓN	PUNTOS
Actividad: Plan de Remuneraación	5
Actividad: Reporte de Ventas	5
Evaluación Final de la Unidad	5
Total	15