



**COMPENSACION  
DE LAS  
FUERZAS  
DE VENTAS**

# Introducción Unidad III

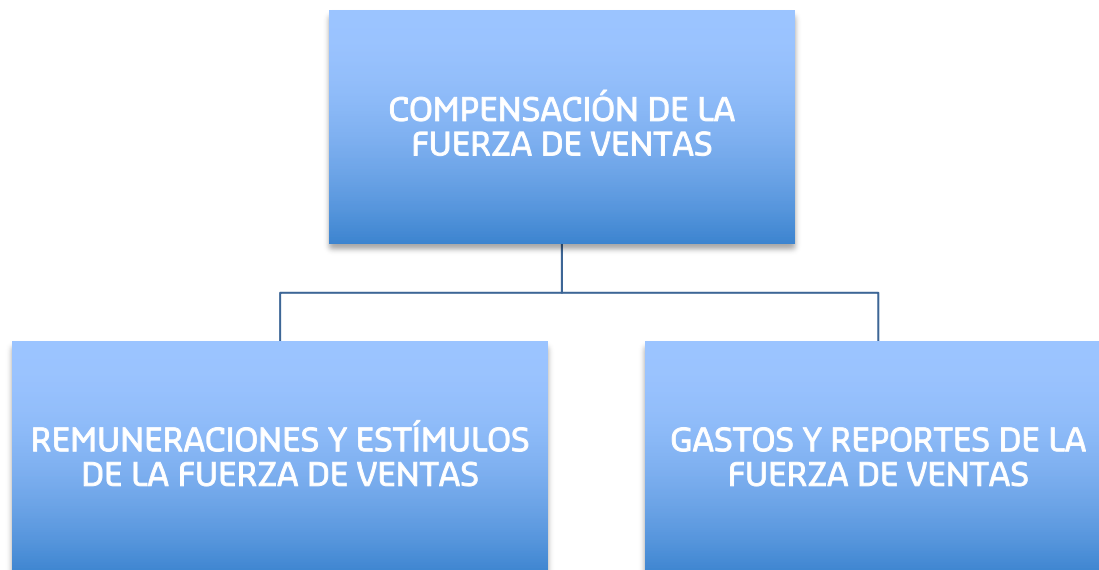
## INTRODUCCIÓN A LA UNIDAD

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 Remuneraeración	5
Actividad: Reporte de Ventas	5
Evaluación Final de la Unidad	5
<b>Total</b>	<b>15</b>