



# Concepto de Cuotas de Ventas

Es una meta de rendimiento para un plazo de tiempo específico y es muy provechosa tanto para la planeación como para la apreciación de la fuerza de ventas. A pesar de que las cuotas de ventas suelen basarse en el potencial de ventas y los pronósticos, por ningún motivo deben confundirse con estos conceptos.

**Referencia:**

Torres Morales, V. (2015). Administración de ventas. Grupo Editorial Patria. México.