



**COMPENSACIÓN
DE LA FUERZA
DE VENTAS**

Introducción Unidad IV

INTRODUCCIÓN A LA UNIDAD

En esta cuarta unidad el alumno conocerá la forma de supervisar y planear a la fuerza de ventas mediante técnicas de supervisión para implantar una estrategia de pronósticos de demanda de mercados, así como la planeación de la distribución en diferentes territorios por medio de una administración de recursos adecuada.

OBJETIVO DE LA UNIDAD

El alumno conocerá los modelos básicos de los sistemas de la fuerza de ventas así como el mercado de ventas. El estudiante analizará también los territorios de la fuerza de ventas.

MAPA DE CONTENIDO



Introducción Unidad IV

EVALUACIÓN DE LA UNIDAD

EVALUACIÓN	PUNTOS
Actividad: Propuesta de Ventas	5
Actividad: Comparativo, Presupuesto, Pronóstico y Cuota	5
Evaluación Final de la Unidad	5
Total	15