



¿Sabías Qué?

La **supervisión** se debe realizar en el momento en que se está desarrollando la actividad; es decir, en el mismo trabajo y en el departamento de ventas. La forma en que cada empresa lleva a cabo la técnica de implementación de la supervisión depende de la necesidad o el momento que se está desarrollando. La supervisión del personal se debe realizar en la oficina de ventas, terreno y con la tecnología que existe en este momento; también es oportuno hacerlo en tiempo real.

Cuando hablamos de supervisión individual, la mejor opción es la que se hace en el campo, ya que con estas acciones se pueden encontrar áreas de oportunidad para retroalimentación del vendedor y determinar mejores estrategias que puedan mejorar el rendimiento de todo el conjunto de vendedores, porque se pueden replicar los hallazgos que pudieron encontrar a la hora de estar en el campo de acción.

¿Sabías Qué?

Otra forma en que puede completarse esta supervisión es por medios electrónicos, llamadas telefónicas y visitas al azar con diferentes clientes.

Una de las principales formas de realizar la supervisión de grupos de fuerza de ventas es por medio de juntas diarias o semanales bien dirigidas y planeadas, porque es donde se ven los problemas que están sucediendo en el momento y se pueden ajustar las actividades para la mejora continua; la recomendación para realizar estas juntas es que deben llevar un orden, que sean claras y no muy extensas.

Referencia:

Johnston, M. y Marshall, G. (2009). Administración de Ventas: Liderazgo, Tecnología, Innovación. Novena Edición. McGraw Hill. México.

Johnston, M. y Marshall, G. (2004). Administración de Ventas. Séptima Edición. McGraw Hill. México.