IMPLEMENTACIÓN DEL PROGRAMA DE VENTAS

Proceso de contratación

Jorge Fernando Gómez Pallares

Lic. Mercadotecnia Internacional

Kristhian Paul De La Rosa Rangel

MI-IADV-1902-B2-001

Administración de ventas

ES1821008989

20 10 2019

jgpallares@nube.unadmexico.mx

UNADMÉXICO

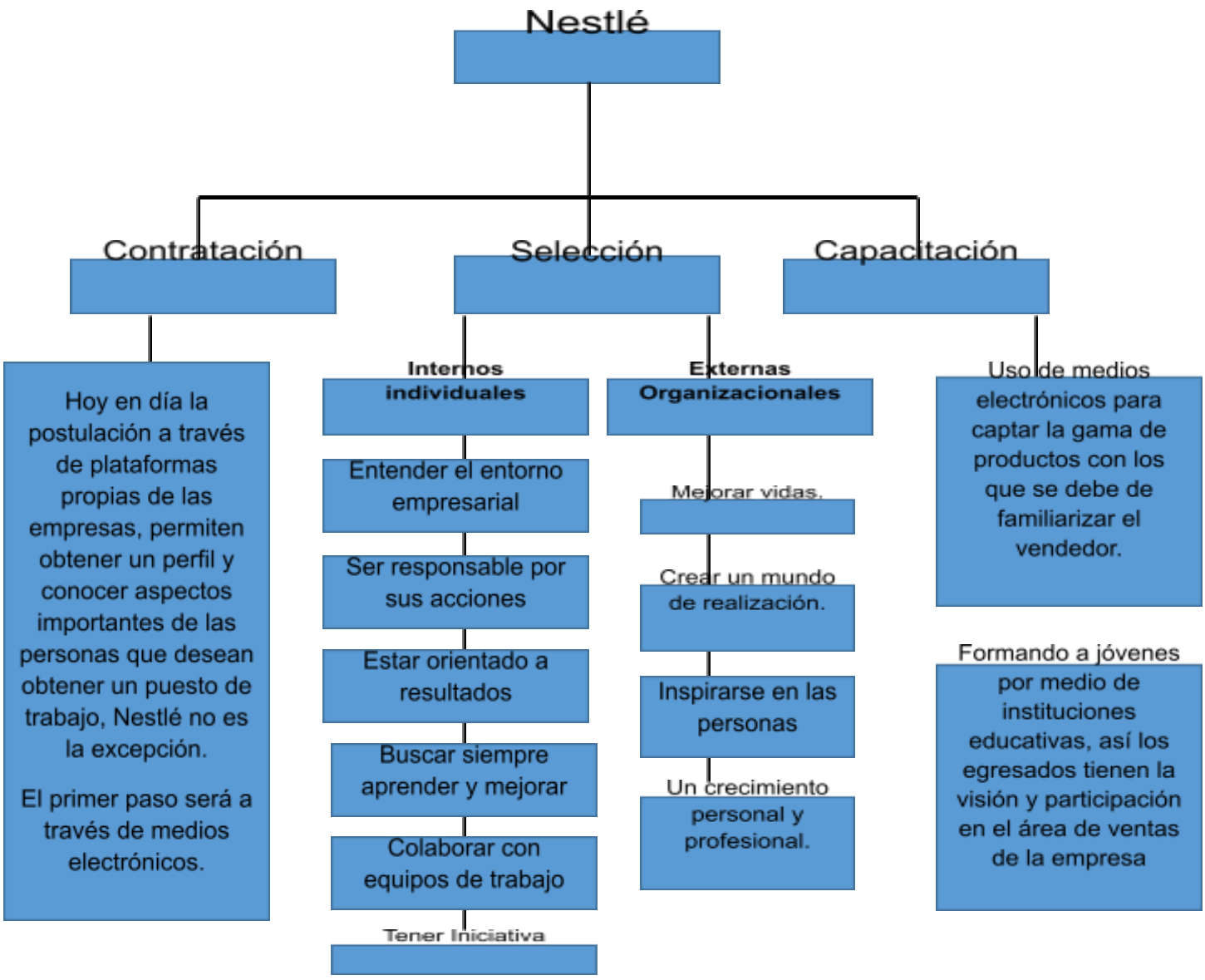
La búsqueda de las empresas cada vez son más puntuales y especializadas en cuanto al perfil de su personal, esta etapa selecciona al personal con mayores aptitudes, que tenga la actitud necesaria, experiencia y atributos que se reflejen durante el desarrollo de su actividad.

Hablando del área de ventas, se consideran los conocimientos, habilidad, actitud y motivación. Todos los factores que pueden influir en el desempeño de su actividad.

Estos atributos ayudarán a visualizar su eficacia y la posibilidad de cumplir las metas de la empresa.

Así mismo, dentro de estos factores se encuentran internos o individuales y externos que afectan positiva o negativamente al vendedor y pueden propiciar la buena o mala actuación dentro de sus labores. Los factores externos afectan en los internos ya que refuerzan o debilitan los factores individuales.

Cada empresa de acuerdo a sus características definen las funciones del vendedor y le dan continuidad a la secuencia del reclutamiento, selección y capacitación.



En conclusión, empresas de carácter internacional le dan a sus procesos la importancia debida, ya que se ponen a la vanguardia en sus procesos de formación, capacitación, selección y contratación, utilizando métodos modernos, vanguardistas y que permiten la identificación de las personas que pretenden laborar en estas empresas. Tal es el caso de Nestlé, que muestra todo el proceso en cuanto al recurso humano, a través de plataformas de medios, como son los videos a través de internet y utilizando aplicaciones como YouTube.

La persona que desee ser parte de esta empresa, incluyendo el personal de ventas, debe seguir un proceso electrónico de registro.

UNADM, Implementación del programa de ventas, 19 10 2019, https://unadmexico.blackboard.com/bbcswebdav/institution/DCSA/BLOQUE2/MI/03/IADV/U2/Descargables/U2.%20Implementacion%20del%20programa%20de%20ventas_Contenido.pdf

Hector Soto. (2017). Video capacitación Fuerza de Ventas Nestlé 2017. 19 10 2019, de YouTube Sitio web: https://www.youtube.com/watch?v=ObpeRjfGI1ghttps://www.youtube.com/watch?v=ObpeRjfGI1g

NESTLÉ. (2019). Capacitación - Prepárate para el mundo laboral. 20 10 2019, Sitio web: https://www.nestle.com.mx/iniciativaporlosjovenes/capacitacion

NESTLÉ. (2019). Nestlé México impulsa a la segunda generación de jóvenes graduados del modelo educativo de Formación Dual . 20 10 2019, Sitio web: https://www.nestle.com.mx/media/pressreleases/formacion-dual