

Evidencia final

Serás capaz de desarrollar estrategias a través de las técnicas necesarias, para administrar y desarrollar eficientemente la relación con los clientes clave de las empresas, además desarrollar planes de venta estratégicos incluyendo perfiles de la fuerza de venta, organización de la misma, motivación y capacitación, para optimizar los resultados de ventas.

Instrucciones:

Cada unidad de competencia tiene un valor. Si el participante cumple con cada unidad, deberá colocar la palabra “sí” en la columna “¿Cumple?” y escribir el mismo valor en la columna “Puntaje”. Por el contrario, si el participante no cumple con la unidad, deberá escribir la palabra “no” en la columna “¿Cumple?” y un puntaje de 0 en la columna de la derecha.

Unidades de competencia y criterios correspondientes		Valor	¿Cumple?	Puntaje
Parte 1				
Proceso de implementación				
1. Genera proceso y su diagrama del despliegue e implementación del plan de cuentas clave.				
a.	Enlista actividades repetitivas necesarias para desplegar el servicio o producto de la empresa.	4		
b.	Clasifica en grupos las actividades enlistadas previamente.	4		
c.	*Diseña diagrama de proceso para la actividad seleccionada.	7		
Perfil de contratación				
2. Diseña perfil de contratación para ejecutivo de cuentas clave.				
d.	Analiza el plan y el estudio de cuentas clave.	4		
e.	Enlista las cualidades que debe tener una persona para ser un ejecutivo de cuentas clave.	3		
f.	*Elabora perfil de contratación para cubrir este puesto.	7		
Relaciones en el departamento				
3. Propone organigrama del departamento de cuentas clave con relación al resto de la empresa.				
g.	*Desarrolla un organigrama del departamento de cuentas clave.	7		
h.	Define las funciones del departamento.	4		
i.	*Establece las relaciones internas que el departamento debe tener con la organización.	7		
j.	Señala cómo evitar los posibles problemas a los que se puede enfrentar este tipo de áreas.	3		
Parte 2				
Investigación del área de ventas				
4. Desarrolla plan y propuesta de trabajo para una empresa, con la finalidad de emitir recomendaciones de mejora.				
a.	Elige una empresa bajo criterios de tamaño, ubicación y número de vendedores.	2		
b.	Enlista las actividades compromiso que llevará a cabo para la evidencia.	2		
c.	Elabora ficha técnica de la empresa que incluya los datos generales, su estructura, visión e información de clientes importantes.	2		
d.	*Propone plan de trabajo detallado que se presenta a la empresa.	5		
Investigación de procesos de venta				
5. Indaga sobre los procesos de venta de los vendedores y los de administración de ventas a través de entrevistas.				
e.	Elige cuatro funciones que realiza la empresa para su estudio posterior.	2		
f.	Desarrolla 30 preguntas que sirvan para entender las funciones elegidas sobre la administración de ventas.	2		
g.	Indaga sobre el proceso de administración de ventas mediante una entrevista.	2		
h.	Desarrolla reporte de 5 páginas con las respuestas del encargado del área de ventas.	2		
i.	Desarrolla 30 preguntas que sirvan para entender el proceso de ventas de los vendedores.	2		
j.	Indaga sobre el proceso de venta de un vendedor mediante una entrevista.	2		
k.	*Desarrolla reporte de 5 páginas con las respuestas del vendedor.	4		
6. Evalúa el estado actual de la administración de ventas y del proceso de ventas de una empresa.				
l.	Describe el estado actual de los procesos de administración de ventas de la empresa.	2		
m.	*Diagnostica los procesos de venta y administración de venta mediante los reportes de entrevistas.	5		
Mejoras				
7. Desarrolla plan de implementación de mejoras para los procesos de venta y administración de las ventas de una empresa.				
n.	*Diseña plan de recomendaciones para mejorar los procesos de venta.	6		
o.	*Diseña plan de recomendaciones para la mejora de la administración de ventas.	6		
p.	Propone instrumentos de evaluación para las recomendaciones.	2		
q.	Infiere resultados con la implementación de las recomendaciones.	2		

*Los criterios señalados con asterisco son estrictamente indispensables para acreditar la competencia, por lo que debes desarrollarlos obligatoriamente.

La obra presentada es propiedad de ENSEÑANZA E INVESTIGACION SUPERIOR A.C. (UNIVERSIDAD TECMILENIO), protegida por la Ley Federal de Derecho de Autor; la alteración o deformación de una obra, así como su reproducción, exhibición o ejecución pública sin el consentimiento de su autor y titular de los derechos correspondientes es constitutivo de un delito tipificado en la Ley Federal de Derechos de Autor, así como en las Leyes Internacionales de Derecho de Autor.

El uso de imágenes, fragmentos de videos, fragmentos de eventos culturales, programas y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, es exclusivamente para fines educativos e informativos, y cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por UNIVERSIDAD TECMILENIO.

Queda prohibido copiar, reproducir, distribuir, publicar, transmitir, difundir, o en cualquier modo explotar cualquier parte de esta obra sin la autorización previa por escrito de UNIVERSIDAD TECMILENIO. Sin embargo, usted podrá bajar material a su computadora personal para uso exclusivamente personal o educacional y no comercial limitado a una copia por página. No se podrá remover o alterar de la copia ninguna leyenda de Derechos de Autor o la que manifieste la autoría del material.