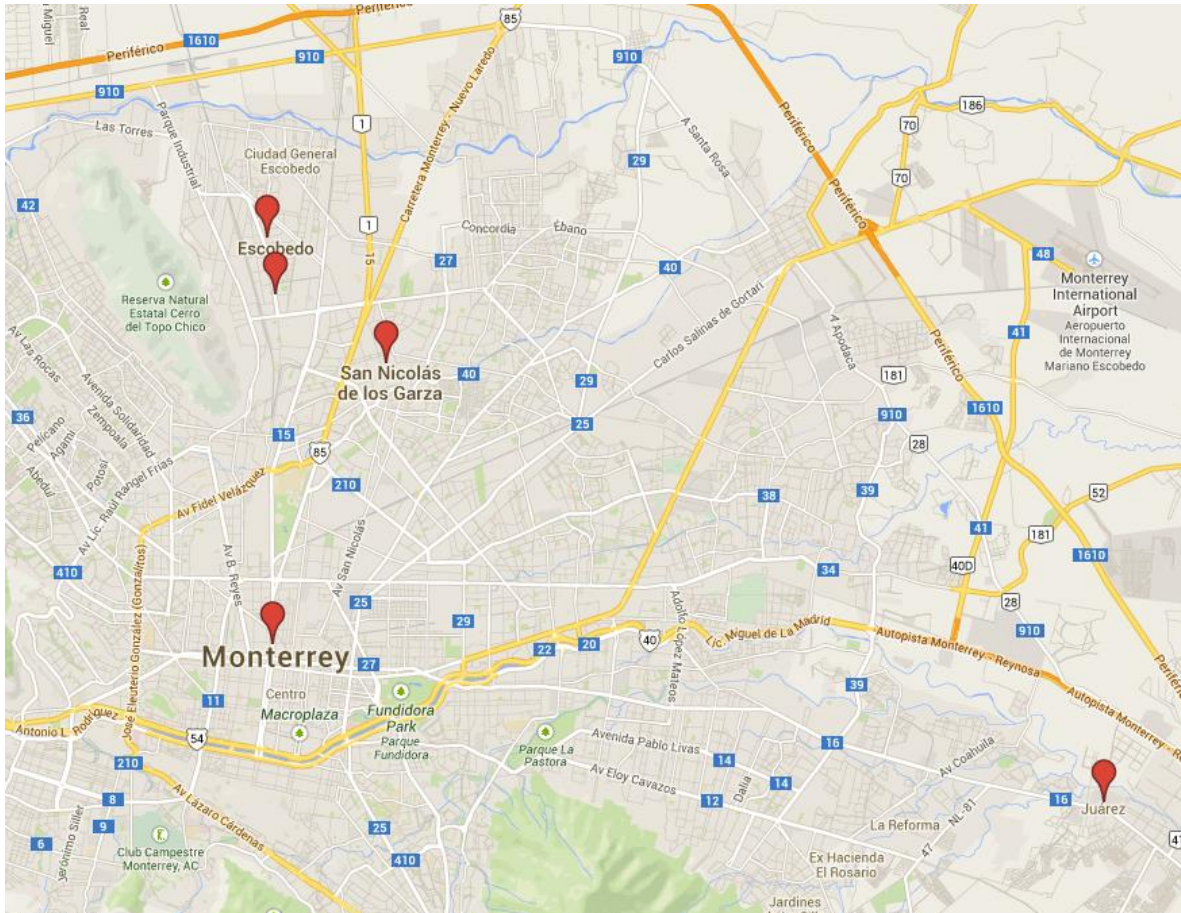


Caso Mc-Graw Hill

Pedro Torres es un vendedor de Mc-Graw Hill que ha comenzado a trabajar en el área metropolitana de Monterrey, aunque él es originario de San Luis Potosí. Él atiende a las siguientes cuentas:



Colegio Carlos Darwin, en Escobedo. Este colegio privado cuenta con un cuerpo docente de 12 miembros que atienden a los seis grados básicos, para los cuales la editorial cuenta con libros de Laboratorio de al menos 3 grados. El total de alumnos ronda los 500.

Escuela Secundaria Técnica #200, Juárez. Esta escuela cuenta con libros de texto gratuitos, sin embargo los alumnos de tercer grado de secundaria también usan dos libros de repaso de Mc-Graw Hill. Los alumnos de este grado son un total de 120.

Preparatoria Frida Kahlo, Monterrey. Preparatoria privada de reciente creación. El total de docentes actualmente es de 10 y el estudiantado varía con cada semestre, por lo que no se cuenta con un número específico.

Preparatoria Mariano Escobedo, Escobedo. Colegio privado con opción a preparatoria. El estudiantado de esta preparatoria ronda los 50 alumnos, pero proyecta un amplio crecimiento en los siguientes tres años.

Universidad San Nicolás, San Nicolás. Prestigiada universidad con más de una década de trayectoria que cuenta con alrededor de 500 alumnos. Ofrece carreras del área de la administración, ingeniería y finanzas.

Preguntas:

1. Planea un itinerario apropiado para Pedro Torres. Procura planear el tiempo que dedicaría a cada cliente en un día, de acuerdo a su importancia.
2. Explica los criterios que utilizaste para el itinerario.
3. ¿Cuáles son los tres asuntos más importantes que Pedro necesita considerar al programar su tiempo? ¿Por qué son más importantes?

Referencia:

Weitz, B. A., Castleberry, S.B. y Tanner, J. F. (2005) Caso Mc-Graw Hill. *Ventas. Construyendo sociedades* (pp. 534-536). México: McGraw-Hill.