

# CURSO DE SUPERVISOR DE VENTAS



OTEC ELYON  
BECAS CHILE

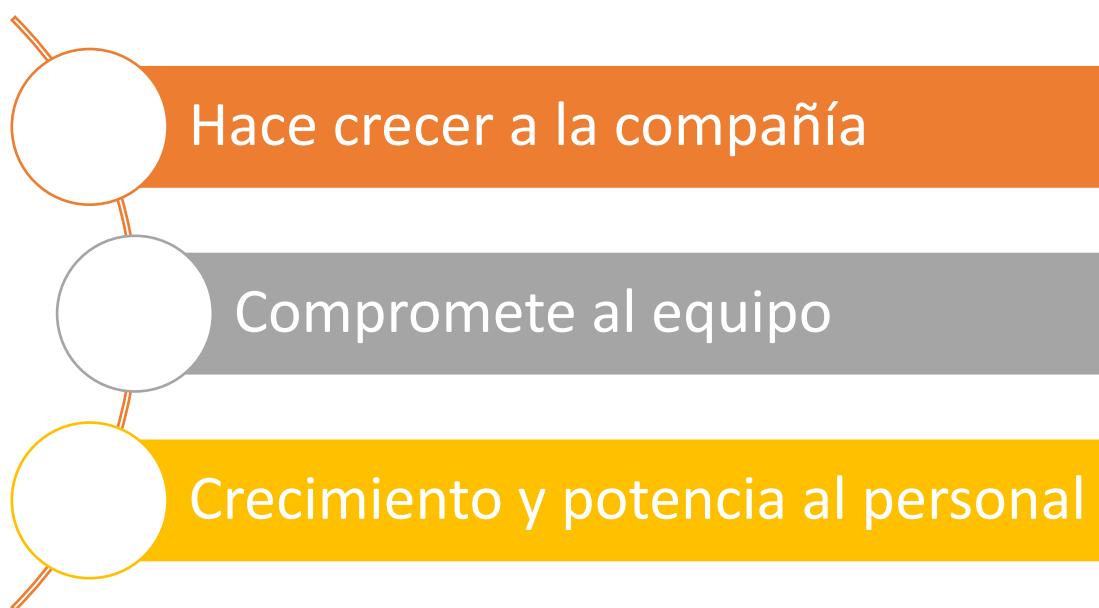


MÓDULO 4: LIDERAZGO Y  
SUPERVISIÓN DE VENTAS

## 4.1 Liderazgo

El liderazgo es el conjunto de habilidades gerenciales o de las directivas que un individuo tiene para influir en la forma de ser y actuar de las personas o en un grupo de trabajo determinado, haciendo que este equipo trabaje con entusiasmo hacia el logro de sus metas y objetivos.

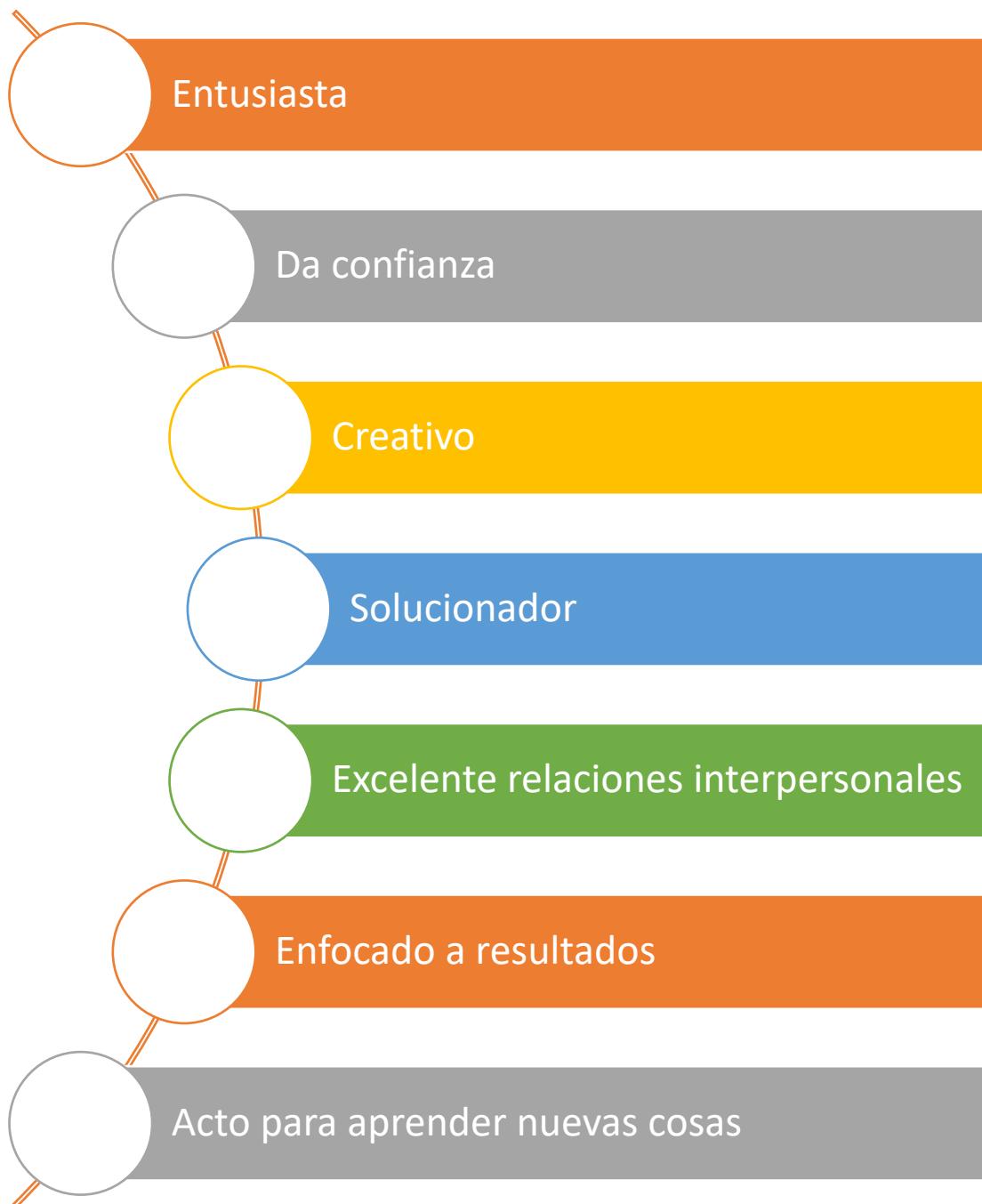
→ **¿Qué logra un buen Líder?**



→ **Los Líderes:**

- Atraen a otras personas
- Crea autoconfianza y seguridad
- Las alinea
- Hace que todos tengan un mismo objetivo
- Trasmite la visión de la organización y lo que se espera del equipo
- Compartir valores
- Los hace sentir en confianza

## 4.2 Cualidades de un Gran Líder



## 4.3 Supervisión de Ventas

- El reto del supervisor es lograr que todos trabajen en equipo.
- Debe ser científico y Educador.
- Todo el equipo tengan clara la meta en común.



### → **Meta en común:**

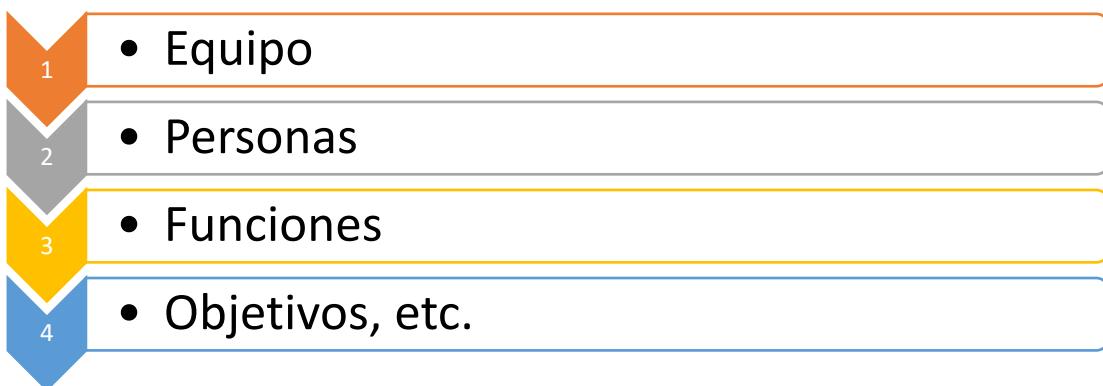
- Dar ejemplo
- Conocer a su personal
- Ayudar
- Saber

### → **Perfil y Características:**

- Responsabilidad de discreción
- Responsabilidad de supervisar
- Responsabilidad en contacto con el Público
- Responsabilidad en trámites y procesos
- Responsabilidad en bienes
- Conocimientos necesarios
- Experiencia
- Criterio
- Iniciativa
- Requisitos Físicos
- Esfuerzo mental

## 4.4 Objetivos del Puesto:

- Mediante sus conocimientos, orientación y dirección a sus agentes y ayudantes, debe incrementar la venta, distribución y servicios del producto.
- Hacer las cosas en orden y supervisión (armonizar los diferentes elementos del trabajo).

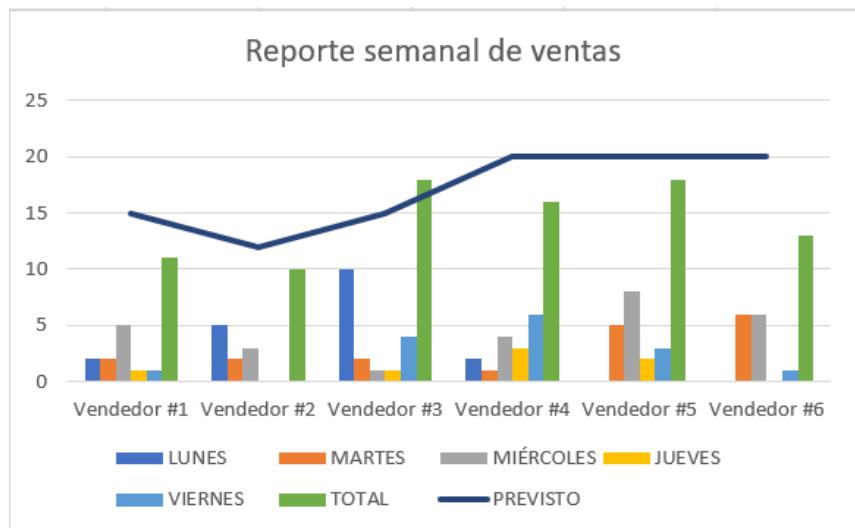


→ **Reunir información para conocer amplia y profundamente su mercado**

Debe obtener y mantener actualizada la siguiente información de cada una de sus rutas, regiones o zonas bajo su cuidado.

- Censo
- Planos de cada una de sus rutas
- Control de ventas diarias, mensuales y capacidad de distribución

**Ejemplo:**



→ **Investigar el mercado mediante controles o chequeos integrales de sus rutas**

- Verificar periódicamente todos sus negocios, elaborando un reporte de distribución y servicios con los siguientes datos:
  - Nombre comercial del negocio
  - Presencia de competencia
  - Cliente libre o prospecto
  - Propietario del negocio
  - Dirección del negocio
  - Tipo de establecimiento
  - Marcas de productos
  - Material publicitario

→ **Estudiar y analizar la información del mercado**

- El mercado estudiará y analizará toda la información posible que le permita conocer la situación de las rutas a cargo, para así poder solucionar oportunamente los problemas y aprovechar las oportunidades que en un momento dado pueden presentarse.
- **Debe contar con la siguiente información:**

Reporte de distribución y servicio

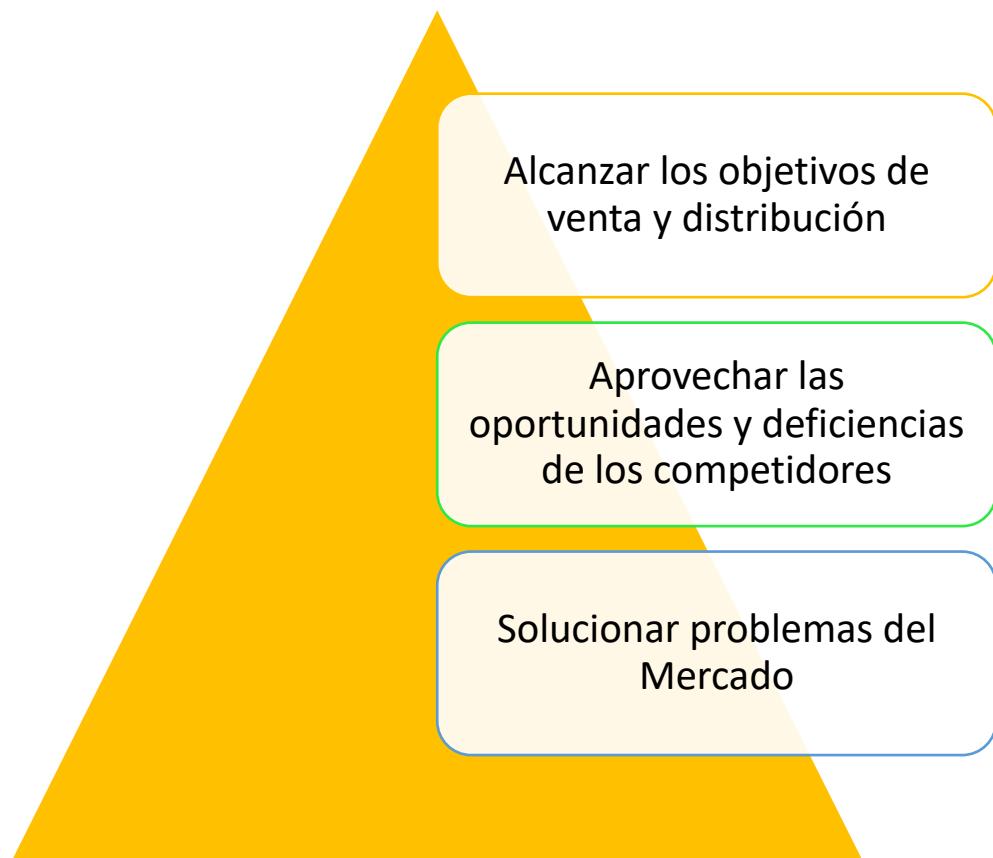
Analizar las ventas reales por día, mes y año, por rutas y áreas

Comparar las ventas reales por día, mes y año, contra las del año anterior y contra la cuota

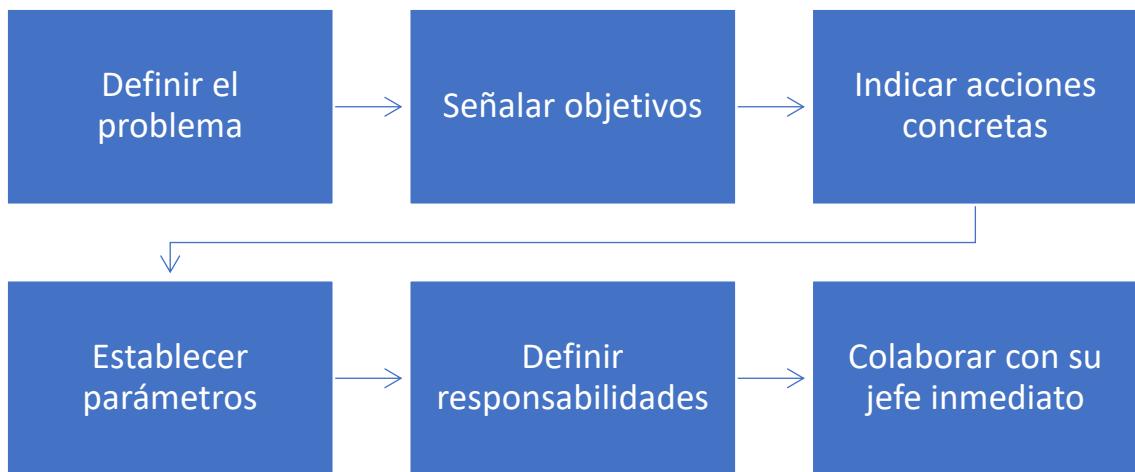
## → Crear y proponer proyectos de trabajo



Los planes o proyectos que el supervisor pueda crear o proponer se orientarán a lo siguiente:



- Cada plan de trabajo debe incluir la siguiente información:

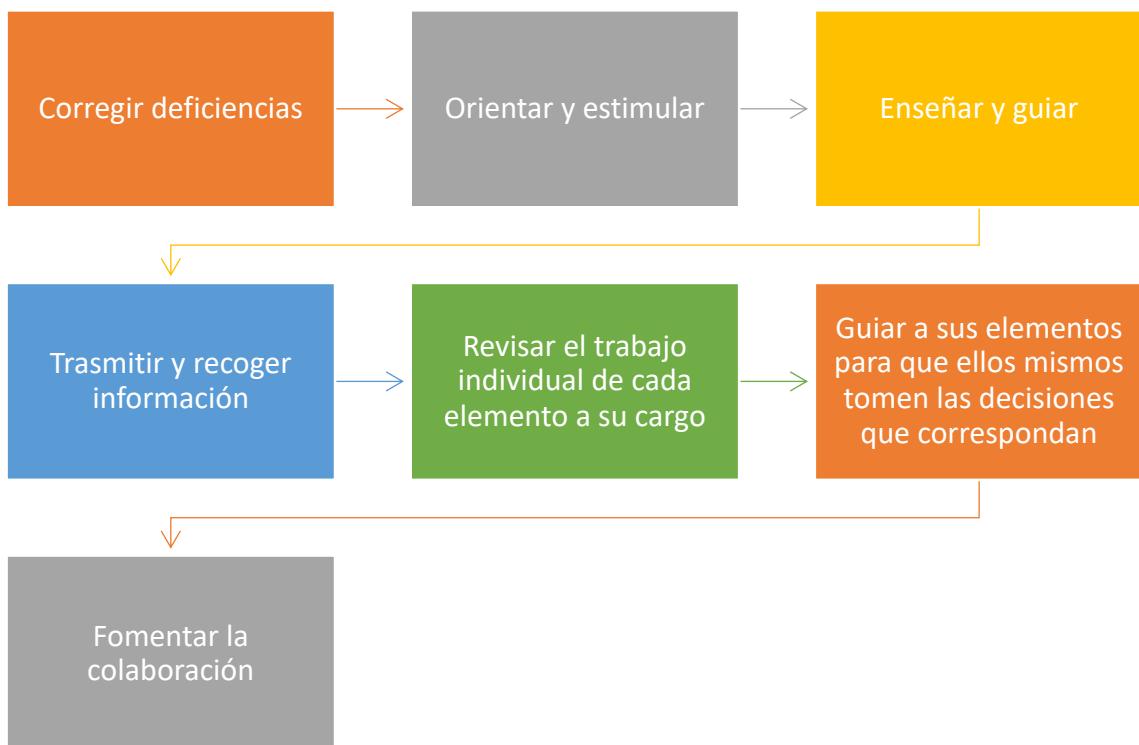


→ Ejecutar, dar seguimiento y controlar los planes acordados



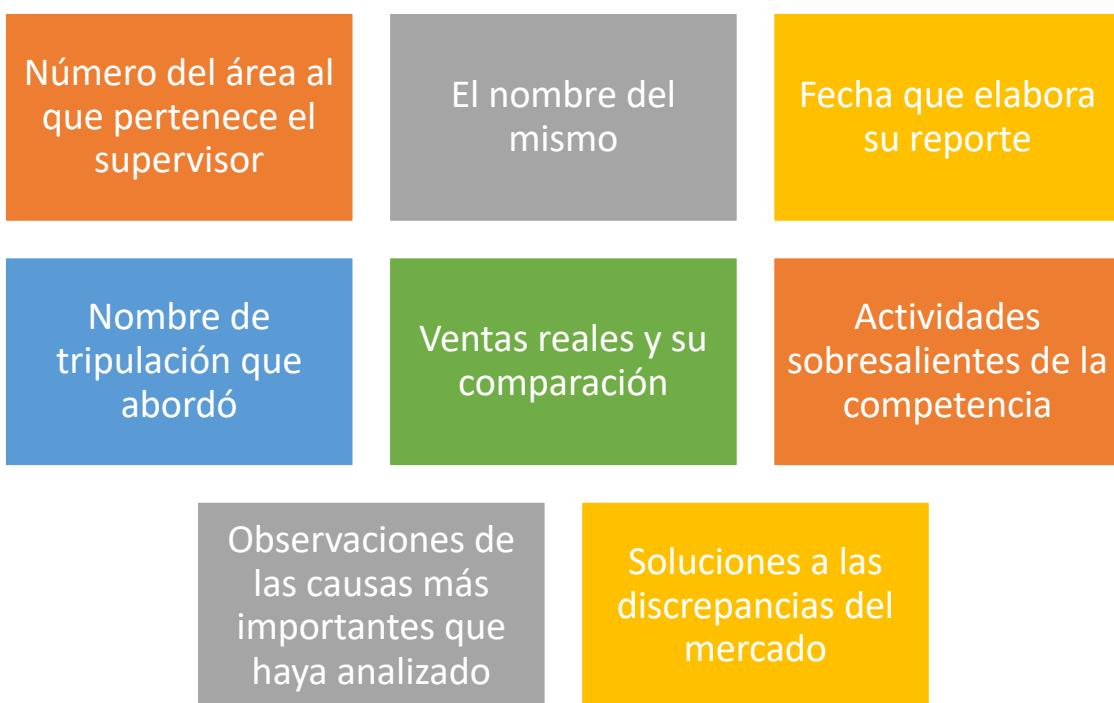
## → Supervisar y orientar el trabajo de sus subordinados

El supervisor logra los objetivos mediante su trabajo y el de sus subordinados (vendedores, ayudantes y suplentes, para esto se requiere lo siguiente:



→ **Informar a su jefe acerca de las actividades, resultados y problemas que se presenten en su zona o ruta**

El supervisor debe presentar diariamente a su jefe inmediato un reporte con los siguientes puntos:



## 4.5 ¿Qué espera la Empresa de un Supervisor de Ventas?

1

- Que sea un líder en su grupo de vendedores y ayudantes

2

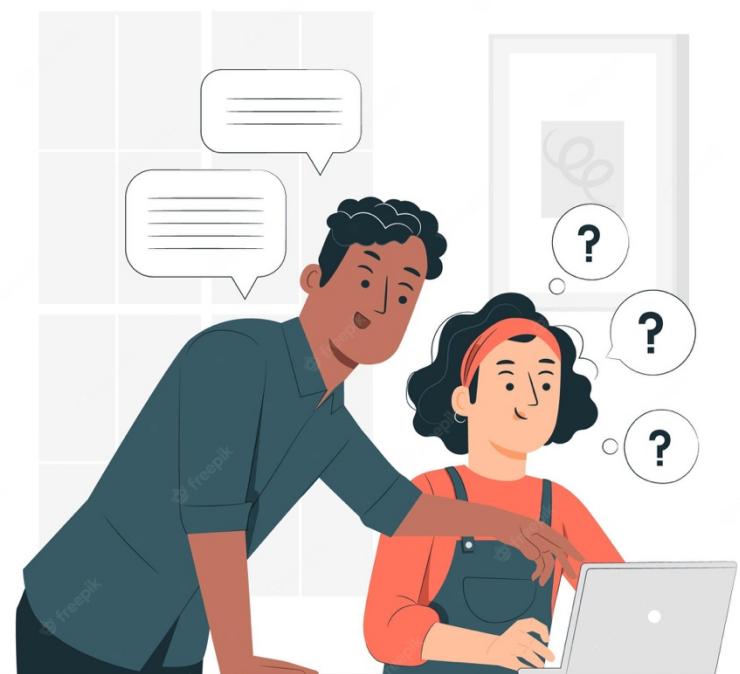
- Que conozca su mercado mejor que ningún otra persona en la empresa

3

- Que tenga amplio criterio para solucionar y prever los problemas de operación

4

- Que dé seguimiento a todas las funciones de sus vendedores con los diversos departamentos hasta la consecución de objetivos



## 4.6 Tipos de Supervisión

### → Supervisión Correctiva

- Localiza errores
- Defectos
- No investiga el problema
- No hay diálogo
- Él lo sabe todo



### → Supervisión Constructiva

- Busca soluciones a los problemas
- No se señalan fallas
- Desarrolla la capacidad del educador
- Promueve el desarrollo profesional



### → Supervisión Creativa

- Estimula y orienta
- Busca soluciones
- Creativas a los problemas
- Renueva conocimientos y experiencias
- Promueve el estudio e investigación
- Busca la superación constante



### → Supervisión Preventiva

- Evita futuros problemas
- Orientación y diálogo
- Fortalece la preparación pedagógica
- Progreso profesional
- Estímulo

