

**CARRERA: ADMINISTRACION DE VENTAS  
PERFIL OCUPACIONAL**



- 1- Utilizar adecuadamente el lenguaje oral como herramienta de trabajo.
- 2- Establecer relaciones interpersonales efectivas.
- 3- Demostrar cortesía y buen trato en las relaciones interpersonales.
- 4- Realizar toma de inventario en puntos de ventas.
- 5- Detectar necesidades del cliente y elaborar pedido sugerido.
- 6- Diseñar estrategia para el cierre de la venta.
- 7- Diseñar el sistema de información del Departamento de Ventas.
- 8- Llenar formatos de ventas.
- 9- Analizar y presentar estadística de ventas.
- 10- Efectuar cierre de ventas.
- 11- Efectuar evaluación de la visita al cliente.
- 12- Utilizar promociones como instrumento de ventas.
- 13- Establecer criterios y procedimientos para administrar zonas.
- 14- Elaborar presupuestos de ventas.
- 15- Programar y asignar objetivos de ventas.
- 16- Seleccionar personal de venta.
- 17- Contratar personal de venta.
- 18- Programar y ejecutar inducción del personal de venta.
- 19- Entrenar personal de venta.
- 20- Programar y ejecutar actividades de desarrollo de personal en el área de ventas.
- 21- Supervisar personal de ventas.
- 22- Evaluar personal de ventas.
- 23- Determinar sueldos y bonificaciones del personal de ventas.
- 24- Diseñar planes de incentivos al personal de ventas.
- 25- Efectuar gestiones de cobro y depósito de dinero.
- 26- Realizar registros contables de cobranzas.
- 27- Analizar la ficha del cliente.
- 28- Controlar la rotación de inventario.
- 29- Colocar habladores.
- 30- Elaborar exhibiciones de los productos.
- 31- Controlar la rotación de mercancía en los anaqueles.
- 32- Aplicar principios de anaqueleo.
- 33- Aplicar normativa legal en materia de comercio.
- 34- Redactar informes técnicos y comunicaciones comerciales.
- 35- Dirigir reuniones.
- 36- Programar tareas diarias.
- 37- Participar en el proceso de elaboración de normas y procedimientos.
- 38- Recolectar información para el registro de clientes.
- 39- Colaborar en la elaboración de políticas de precios.
- 40- Participar en la determinación de los canales de distribución.
- 41- Participar en el proceso de planificación de la empresa.
- 42- Colaborar en la implantación de los planes de mercadeo.