

Paraninfo

2.^a
edición

Organización de equipos de ventas

Cristina Zumel Jiménez
Aurora Martínez Martínez



**Comercio
y Marketing**

■ TÉCNICO SUPERIOR EN GESTIÓN DE VENTAS
Y ESPACIOS COMERCIALES

FE DE ERRATAS

Noviembre 2023

Página 12

Se corrige la frase resaltada en la Actividad resuelta 1.6.

30 % de 100 horas/mes = 30 horas/vendedor al mes para visitas

4.º Calcular cuántos vendedores necesitaremos.

Como hay que cubrir un total de 280 horas de visita según el resultado obtenido anteriormente, ya podemos calcular el tamaño de la fuerza de ventas:

$$\frac{280}{80} = 3,5 \text{ vendedores}$$

Según el método de la carga de trabajo, necesitaremos tres vendedores a jornada completa y un vendedor a tiempo parcial.