

Paraninfo

Organización de **EQUIPOS DE VENTAS**

Aurora Martínez Martínez
Cristina Zumel Jiménez



**COMERCIO Y
MARKETING**

Técnico Superior en Gestión de Ventas y Espacios Comerciales

FE DE ERRATAS

Febrero 2018

A continuación, se indican las erratas encontradas en el libro *Organización de equipos de ventas (9788428338226)*.

Página 8

En la **Actividad resuelta 1.6**, se han corregido algunos datos erróneos.

Los correctos se destacan en la siguiente imagen:

Actividad resuelta 1.6

Los vendedores del equipo de ventas trabajan ocho horas al día de lunes a viernes. Los viernes se dedican a tareas administrativas, es decir, el 20 % del tiempo de trabajo. Los desplazamientos suponen el 30 % del tiempo. El resto de tiempo se dedica a las tareas de venta.

La fuerza de ventas atiende a 580 clientes; a algunos clientes hay que visitarlos una vez al mes y a otros clientes hay que visitarlos una vez cada dos meses.

Tipo de cliente	Número de clientes	Número de visitas mensuales	Tiempo medio de la visita
A	180	1	1 hora
B	400	0,5	30 minutos (0,5 horas)

Calcula el tamaño del equipo de ventas por el método de la carga de trabajo.

Solución:

El número de horas de trabajo que necesitaremos al mes será:

$$\text{Clientes tipo A: } 180 \times 1 \times 1 = 180 \text{ horas}$$

$$\text{Clientes tipo B: } 400 \times 0,5 \times 0,5 = 100 \text{ horas}$$

La suma es el tiempo necesario para atender a todos los clientes:

$$180 + 100 = 280 \text{ horas/mes}$$

Una vez calculado el tiempo total mensual, hay que tener en cuenta el tiempo de trabajo de cada vendedor al mes:

$$8 \text{ horas/día} \times 5 \text{ días/semana} \times 4 \text{ semanas/mes} = 160 \text{ horas al mes}$$

Hay que tener en cuenta que, de esas 160 horas, solamente el 50 % se dedica a visitas porque hay un 20 % de tareas de oficina y un 30 % de desplazamientos.

$$50 \% \text{ de } 160 \text{ horas/me} = 80 \text{ horas/vendedor al mes para visitas}$$

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 siete vendedores a jornada completa.