



COMO FIJAR OBJETIVOS DE VENTAS

Uno de los aspectos importantes al gestionar las ventas es trabajar por objetivos, trabajar con un fin o una meta clara independientemente del periodo que fijemos.

El trabajar por objetivos contrario a lo que algunas piensan presentan muchos beneficios a la gestión comercial, algunos de estos son:

- Exige tomar el control de las acciones y de los resultados
- Demanda el diseño de estrategias para así llegar a dichos objetivos
- Facilita el seguimiento de los resultados
- Orienta la toma de decisiones
- Eleva el rendimiento o productividad de los comerciales

OBJETIVOS DE
FACTURACIÓN

POR PRODUCTO O
GAMA DE
PRODUCTOS

OBJETIVOS DE
RENTABILIDAD

DE CUOTA DE
MERCADO

DE FIDELIZACIÓN

DE ACTIVIDAD

¿CÓMO LOS FIJAMOS?

1. Elije el tipo de objetivo
2. Evalúa el mercado
3. Objetivos SMART
4. Recompensa bien
5. Seguimiento