

**NOMBRE DE ALUMNO/A:**

**CURSO:** 4° Medio

**ASIGNATURA:** Dotación de personal

**NIVEL:** Cuartos medios

**UNIDAD:** I

**CONTENIDO:** Estructura del departamento de contabilidad

**OBJETIVO DE APRENDIZAJE:** Identificar estructura de los departamentos de una organización

**OA 4** Ejecutar tareas sistemáticas de descripción de cargos, de reclutamiento y de selección de personal, de acuerdo a las necesidades de una empresa, a los procedimientos establecidos y a la normativa vigente.

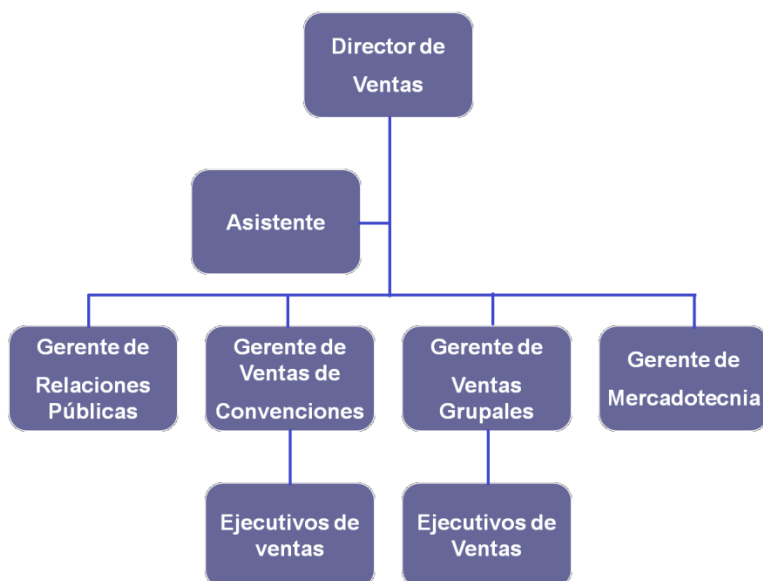
**Unidad I** - Conceptos generales, estructura del departamento de venta

**Indicaciones:** Leer detalladamente la guía, imprimir y responder en su cuaderno, enviar guía en formato Word al correo del profesor en la fecha señalada.

Introducción:

### “Estructura del Departamento de Venta”

El departamento de ventas es el que se encarga de la distribución y venta de los productos y dar seguimiento día a día de las diferentes rutas de vendedores para garantizar la cobertura total y abastecimiento a los locales comerciales. En este departamento se prepara día a día el pedido de ventas a manufactura según su requerimiento y trabaja en conjunto con mercadeo para el lanzamiento de productos, promociones y ofertas. Está encargado de contratar a promotoras, vendedores, supervisores y llevar control de inventarios de productos de cada una de las sucursales. Este es el departamento prioritario de la empresa, ya que a través de su buena gestión la empresa puede vender. Es el departamento encargado de vender, distribuir y dar seguimiento de las diferentes rutas (colmados, supermercados, cafeterías)



**En síntesis podemos declarar que:**

“Debemos procurar la importancia de mantener motivado al departamento de ventas de una empresa. ... Es un área importante porque es el contacto entre la empresa y el consumidor que generará ingresos a la compañía. La función del departamento de ventas es planear, ejecutar y controlar las actividades en este campo.”

## Actividad

De acuerdo a la introducción del departamento de ventas y su organigrama correspondiente, determine lo siguiente:

- ¿Por qué es importante segmentar cada subgerencia dentro de este departamento? (Argumente su respuesta, ya que es vital especificar los motivos que nos mencione)
- De acuerdo a la información entregada que importancia tienen los ejecutivos de venta para una empresa.
- Investigue y describa a cada integrante expuesto en el organigrama anterior y entregue tres funciones de cada uno de ellos.

Dudas y consultas comunicar a profesor Daniel Sepúlveda

Email: [profedanielsepulvedap@gmail.com](mailto:profedanielsepulvedap@gmail.com)