

Control 2  
Sebastián Huneus Bañados  
Gestión de Ventas  
Instituto IACC  
04-02-2015

## Desarrollo

¿Cuál es la importancia de la planificación en la gestión de ventas? ¿Cuáles son los factores que influyen para su definición?

La planificación es de gran importancia en la gestión de ventas, ya que es la base para todas las etapas siguientes (organización, ejecución y control), en esta etapa se deciden los objetivos y metas que tiene la empresa, como también el presupuesto de ventas. En esta etapa donde se determinan los objetivos, también se determina de qué manera se lograrán estos para luego ejecutar esto.

Es importante también para poder decidir estos objetivos, conocer cómo se encuentra la empresa de acuerdo a su entorno y respecto a si misma, analizando así el macro entorno, como el micro entorno.

En cuanto a los factores que influyen para su definición, tenemos que debe considerar tanto los factores tácticos como estratégicos del marketing, así como considerar los recursos disponibles para la ejecución, como quien se encargara de cada tarea y como la llevara a cabo y los resultados que se esperan para esta gestión.

De acuerdo a esto es que la planificación considera los siguientes factores:

- Entorno de la compañía.
- La empresa en sí.
- Producto - Precio - Plaza – Promoción.
- Recursos disponibles.
- Objetivos y metas de ventas.

Estos factores nombrados anteriormente son fundamentales para llevar a cabo cualquier acción en la compañía, ya que implica conocer tanto el entorno, como a que se dedica la compañía, cuáles son sus metas, con qué aspectos cuenta y conocer internamente cuáles son sus fortalezas y falencias.

## Bibliografía

- Contenido Semana 2, Gestión de Ventas, IACC 2014-2015