



**Junior
Achievement
Costa Rica**

Miembro de
JA Worldwide

La
Compañía

Sesión 10: Producción y ventas



**Junior
Achievement
Costa Rica**

Miembro de
JA Worldwide

Producción

Lo
Compañía

Producción

Engloba la creación de una serie de procesos para garantizar la producción del producto a tiempo y poder cumplir con la demanda del mercado.

Principales procesos de producción



Pedido, Control y Almacenamiento.



Control de Calidad.



Distribución y Logística.

Pedido, Control y Almacenamiento



Garantizar tener el producto indicado en el momento oportuno, para poder suplir las **necesidades** del consumidor.



Determinar las **cantidades** de pedido a utilizar y el **punto de reorden**.

Control de Calidad



Evaluar a los otros procesos, herramientas, personas, etc.



Determinar si están cumpliendo sus funciones de la manera correcta o se debe hacer ajustes o cambios mayores.



Miembro de JA Worldwide

Distribución y Logística



Determinar la estructura a utilizar para **comercializar el producto** y cómo hacerlo llegar a los consumidores finales.



Velar porque sea eficiente el **contacto** entre el producto y el mercado meta.

Distribución y Logística



Determinar la estructura a utilizar para **comercializar el producto** y cómo hacerlo llegar a los consumidores finales.



Velar porque sea eficiente el **contacto** entre el producto y el mercado meta.

Control de Manejo de Residuos



Se debe cambiar el concepto de **basura** o **desecho** por el de **“residuo”** a fin de reconocer que estos tienen un valor que no podemos desaprovechar enterrándolos o depositándolos inadecuadamente.



La gestión integral de los **residuos** va más allá de la disposición sanitaria de la **“basura”**.

Control de Manejo de Residuos



En la actualidad se ha cambiado el mundo de los negocios de un enfoque basado en la utilidad monetaria hacia el **desarrollo sostenible** (basado en la utilidad monetaria, social y ambiental).



Por tanto las empresas deben incorporar un sistema de medición de resultados **integrado**.

Control de Manejo de Residuos



- ✓ **Medir:** Determinar el impacto que están teniendo los residuos de la empresa en la comunidad.
- ✓ **Reducir:** Tomar una serie de acciones correctivas para minimizarlo.
- ✓ **Compensar:** Buscar compensarlo con acciones alternativas que vengan a contribuir al ambiente de diferentes formas.

Control de Manejo de Residuos



Ley para la Gestión Integral de los Residuos N°8839: “Conjunto articulado e interrelacionado de acciones regulatorias, operativas, financieras, administrativas, educativas, de planificación, monitoreo y evaluación para el manejo de los residuos, desde su generación hasta la disposición final”.

Control de Manejo de Residuos



La finalidad de la ley es plantear una serie de acciones para “valorizar” los residuos y evitar que su inadecuado manejo impacte los ecosistemas, contamine el agua, el suelo y el aire y contribuya al cambio climático.



**Junior
Achievement
Costa Rica**

Miembro de
JA Worldwide

Administración de Ventas

La
Compañía

Administración de Ventas

Función de planeación, dirección y control de las actividades del personal de ventas de una unidad de negocios dentro de una empresa.

Su objetivo es entender la función de ventas en la administración de mercadeo dentro de la organización de la empresa.

Lo **Compañía**



Miembro de JA Worldwide

Proceso de Administración de Ventas



- ✓ **Formulación: Entorno + Estrategia de MK + Actividades de Ventas.**
- ✓ **Aplicación: Actividades de Ventas + Desempeño del Vendedor.**
- ✓ **Evaluación y Control: Resultados + Control.**

Aplicación de Administración de Ventas



¿Qué quiere el comprador?

- ✓ Obtener compensación por su dinero.
- ✓ Un buen servicio.
- ✓ Una gran experiencia.

Tips de un buen vendedor



Mantenga un contacto visual con su audiencia.



Utilice las manos para la mímica durante sus explicaciones.



Use frases simples y cortas.



Procure no hablar demasiado rápido.

Consideraciones para el vendedor



- ✓ El cliente siempre pone objeciones a lo que usted vendedor le está explicando, y siempre asumen que su posición es la correcta.
- ✓ Cree un ambiente cómodo.
- ✓ Mantenga el contacto visual con el comprador.
- ✓ Cada cliente tiene un factor motivacional de compra diferente (precio, calidad, servicio, diseño, etc.).
- ✓ Utilice las mismas frases del comprador para capturar información importante para venderles el producto.



**Junior
Achievement
Costa Rica**

Miembro de
JA Worldwide

La
Compañía

Tarea:

- Preparar video promocional de máximo 2 minutos

Recordatorio:

- Cargar en la academia virtual el documento plan marketing y presentación corporativa.
- **Recordatorio:** calificar a los estudiantes con documento “Evaluador de asistencia”



Junior Achievement Costa Rica

Miembro de JA Worldwide

La
Compañía

Todos los derechos reservados, Junior Achievement Costa
Rica