



Conociendo Interbike

Módulo 5. Ventas

Introducción

Estos son los temas que estudiamos hasta ahora:

1. La empresa. Sociedades Comerciales. Vocabulario comercial en inglés.
2. El producto. Empresa comercial e industrial. Tipos de producto. Ficha de stock. Tipos de bienes que se compran. Licitación. Vocabulario comercial en inglés.
3. Sistemas de producción. Pedido de materiales. Comerciante. Sistemas de producción y su representación. Documentos comerciales. Vocabulario comercial en inglés.
4. Compras. Proceso de compras. Documentos comerciales. Contratos. Vocabulario comercial en inglés.

En esta ocasión vamos a introducirnos en el Área Comercial, cuya función principal es vender. Pero tiene varios departamentos.

Buenos días, bienvenid@ al Área Comercial. Soy Carla

Buenos días Carla

Espero que te sientas cómod@ con nosotros

Gracias y yo espero no marearme demasiado. Estoy aprendiendo mucho en estos días.

Ja, ja, la Jefa de Compras es conocida por querer explicar todo a los que recién comienzan. Te cuento un poco de qué se trata lo que hacemos acá.

Dale





La función del área Comercial es vender las bicicletas. Pero incluye mucho más que concretar la venta. Las actividades abarcan desde la preparación del producto hasta la entrega de los pedidos.

Tenemos 4 Departamentos: Facturación, Marketing , Ventas y el Almacén de productos terminados (PT).

Ya me imagino lo que se hace en el Depósito de PT: Guardar las bicis terminadas hasta que se venden.

Exacto, se almacenan las bicicletas que se terminaron de ensamblar hasta que son despachadas a los clientes.

¿Me explica qué se hace en los otros departamentos?



Área Comercial

01

Almacén de PT

02

Marketing

03

Ventas

04

Facturación



Aquí estás en Facturación.
Tenemos sobre todo dos funciones: controlar y realizar la
planificación comercial en sí.

¿Qué es lo que controlan?

Lo primero es un control formal: ver si el cliente tiene
cuenta en la empresa, si se completaron todos los datos al
anotar el pedido, si hay errores. También hay que
comprobar si los pedidos entran en nuestras condiciones
de venta y de entrega. Segundo, calcular el límite de
crédito que podemos darle al cliente. Para eso, vemos si
existen saldos impagos y su solvencia.

¿Y no se puede automatizar?



El sistema ayuda, por ejemplo nos dice si pagó las facturas anteriores, pero hay que ver si existe algún pago que todavía no fue contabilizado o si hubo algún cheque rechazado.

Ese tema de las facturas todavía no lo tengo claro y los cheques menos.

No es tan difícil. Por acá tengo un apunte que te va a servir.

Ver apunte Documentos Comerciales

¿Qué era lo otro que hacían?



La función de planificación comercial en sí, que va desde acordar las fechas de entrega hasta planear ventas especiales.

Ah, o sea que la planificación comercial es ponerse de acuerdo con el cliente cuándo le llega el producto, cómo se lo mandan y eso.

No, eso es parte de la venta. Es lo que te decía que revisamos para asegurarnos que entran en nuestras condiciones de venta y de entrega.

¿Y entonces qué es?

Planificar es pensar para el futuro. Por ejemplo tener en cuenta las ventas estimadas que nos informan desde Marketing y ponernos de acuerdo con Producción para que nos entregue las bicicletas cuando las necesitemos.

Ahora entiendo.

¿Marketing no es hacer publicidad?

El Departamento de Marketing realiza estudios de mercado, pronósticos de venta y también diseña campañas promocionales, para eso trabaja con una agencia de publicidad. La información que nos pasa es muy importante, sirve entre otras cosas para planear cuánto esperamos vender, decidir los descuentos y bonificaciones y armar la lista de precios.

Cuántas cosas. No sé si me voy a acordar de todo.

No te preocupes, ya vas a ir aprendiendo. Acá tenés un afiche con un resumen de la función de ventas.

Ver afiche La función de Ventas

¿Y los precios cómo los ponen?

Por un lado tenemos que calcular el costo de cada bicicleta y agregarle el porcentaje de ganancia. Luego se compara con los precios de la competencia, para que no estén muy alejados.



Actividades

- 1) Resolver las actividades de documentos comerciales (facturas, cheques).
- 2) Crear un diagrama de flujo (flowchart) del procedimiento de ventas. Pueden usar <https://www.diagrams.net/>

Estas son las actividades que incluye:

- Recibir el pedido de diversas bicicletas de un cliente.
- Controlar que exista la cuenta del cliente: si no tiene cuenta crearla.
- Comprobar el límite de crédito, si se superó rechazar la venta.
- Verificar que haya suficiente stock, si no lo hay acordar con el cliente otro plazo de entrega o anular la venta.
- Enviar las bicicletas con el Remito al cliente.
- Controlar que el Remito haya sido firmado por el cliente dando su conformidad.
- Confeccionar la factura y registrar la deuda del cliente.



- 3) Indicar la modalidad de venta característica de las siguientes empresas:
 - a) Amazon.
 - b) ACA (Estaciones de Servicio).
 - c) Avon.
 - d) Mc Donalds.
 - e) Despegar.com
- 4) Buscar el significado de: Precio de lista, precio de contado, financiación.
- 5) Confeccionar una lista de precios en una tabla o en una hoja de cálculo, con las siguientes columnas: Tipo, modelo, velocidades, precio. Completar con todas las variantes ofrecidas. Sugerir los precios de acuerdo a los valores de la competencia.
- 6) Realizar la lista de precios en Inglés y escribir también el nombre del producto.

Hay dos maneras de describir un precio. Hay una manera larga que incluye las palabras "dollars, en este caso sería pesos", "and", "cents" y una manera corta.

1) \$2.50 = Two pesos and fifty cents

2) \$2.50 = Two fifty

Práctica: Escribe los precios de la manera larga, ejemplo: \$7.25 - seven pesos and twenty-five cents.

\$4.90

\$5.74

\$9.02

Créditos

Esta presentación fue creada con una plantilla de Slidesgo, que incluye fotografías de Freepik.
Las otras fotos son de <https://favpng.com/>