

Sistema para la Gestión de la Fuerza de Ventas



El Sistema Kaplan para la Administración de su Fuerzas de Ventas, es la herramienta que le permitirá mejorar la eficiencia y efectividad de su organización a través del análisis, planeación, ejecución y control de las actividades de su fuerza de ventas, incluyendo la fijación de objetivos, medición del cumplimiento, diseño de estrategias, capacitación, supervisión y evaluación de sus Representantes.

El ambiente altamente competitivo de los negocios de hoy, con altas expectativas y presupuestos ajustados, exige a los gerentes que logren metas más altas, en un menor tiempo y con los mismos o menores recursos. Para lograr un rendimiento máximo, cada individuo tiene que trabajar a un ritmo óptimo de trabajo, centrado en los objetivos correctos.

Para poder cumplir con estas presiones y demandas, Kaplan ofrece una solución para la gestión de la fuerza de ventas, de tal forma que mejore la eficiencia y la efectividad del uso de sus recursos para beneficio del negocio.

El Sistema Kaplan faculta a sus gerentes, supervisores y representantes para que ejecuten eficientemente sus operaciones diarias, proporcionándoles información oportuna sobre su rendimiento, a la vez que permite a sus empleados la autogestión y la mejora.

Faculte a sus representantes para la autogestión

Los empleados quieren tener un buen rendimiento, pero sin las herramientas apropiadas y la información que necesitan, resulta virtualmente imposible lograr los mejores resultados de manera consistente. En muchas organizaciones, los empleados tienen poca noción de los factores contra los cuales serán medidos, o raramente son informados de su progreso, así que no pueden estimar la mejor manera de enfocar sus esfuerzos.

El sistema Kaplan proporciona a los empleados la información en línea al momento que la necesitan. El tablero de control (Balance Scorecard), brinda una visión detallada del desempeño individual y grupal con base en métricas determinadas. Los empleados son motivados a mantener sus niveles de rendimiento y alcanzar cada vez niveles más altos.

El tablero de control también ayuda al empleado a eliminar las reticencias que normalmente tiene respecto a la medición de su desempeño, al contar con hechos concretos y objetivos que constituyan la base para su revisión. El resultado final es una cultura equitativa y motivadora para ir logrando un mejor resultado conforme avanza el período.

Principales Beneficios

- El sistema Kaplan es flexible y cuenta con una arquitectura y características tales que permiten que en un plazo reducido de tiempo se pueda poner en marcha para contribuir de manera inmediata en la gestión territorial de la fuerza de campo en lo que corresponde al registro y planeación de la operación de dicha fuerza, así como la supervisión, seguimiento y participación de la alta gerencia para la toma inteligente de decisiones.
- Promueve el empoderamiento de sus representantes dándoles acceso a la información que necesitan para planear, administrar y mejorar su desempeño.
- La gerencia puede monitorear el desempeño individual o grupal, lo que significa menos tiempo recabando y ensamblando datos, y más tiempo de gestión y coaching.
- El esquema de renta por licencia evita elevados costos de inversión.
- Facilidad de administración y uso.
- Opera en ambiente web.

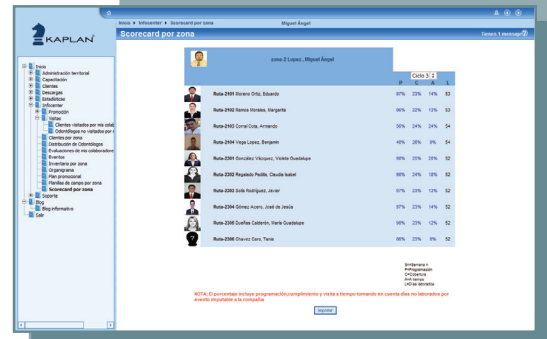


Gerentes y supervisores pueden emplear más tiempo en gestión y coaching

Los mejores gerentes saben como gestionar y entrenar a sus equipos eficazmente para que cada individuo alcance su potencial pleno; sin embargo, a menudo se ven obligados a pasar numerosas horas de la semana recopilando datos sobre el cumplimiento de sus colaboradores, lo que les deja poco tiempo para ser mentores de los empleados y ayudarlos a mejorar.

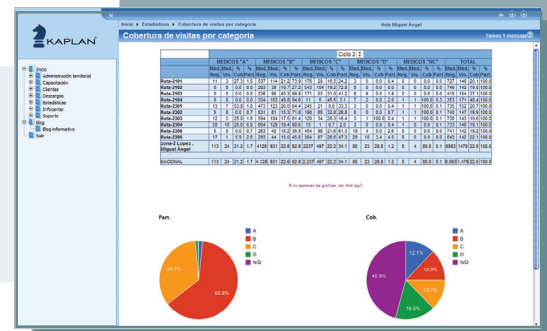
El tablero de control (Balance Scorecard) permite que los administradores identifiquen de inmediato deficiencias y atrasos específicos, de tal forma que tomen las medidas necesarias para corregir el rumbo y mejorar el desempeño para lograr la realización de las metas.

Por su parte, los agentes de la fuerza de ventas tienen la oportunidad de impactar proactivamente su comportamiento para lograr sus metas, en lugar de esperar al término de un período para conocer si las cumplieron o no.



Mejor aprovechamiento del tiempo y los recursos

Los procesos automatizados eliminan la necesidad de manipular manualmente los datos y tener que perseguir y consolidar la información de hojas de cálculo u otros sistemas. Como resultado, los administradores y supervisores tienen más tiempo para centrarse en las áreas y las personas que necesitan ayuda para mejorar el rendimiento general.



Flexibilidad y facilidad de administración y uso

Trabajando con estándares de la industria y tecnologías open source, el sistema puede ser implementado en cualquier servidor sin la necesidad de adquirir licencias propietarias adicionales. El sistema Kaplan® está diseñado para la flexibilidad, la escalabilidad y la facilidad de administración y uso. Los usuarios del sistema no requieren adquirir habilidades adicionales o distintas a las que ya tienen para poder utilizar y sacar provecho del sistema.

