

MAPA FUNCIONAL	Vendedor/a Gráfico/a	
<p>Propósito clave</p> <p>Vender piezas gráficas asistiendo a los clientes en sus requerimientos técnicos/comerciales, según los objetivos del plan comercial de la empresa gráfica.</p>	<p>a. Asistir técnica y comercialmente a los clientes durante la gestión de ventas.</p>	<p>a.1. Interpretar los requerimientos de piezas gráficas a cotizar.</p> <p>a.2. Negociar las condiciones de venta.</p>
	<p>b. Monitorear el cumplimiento de los términos pactados en la venta y negociar las no conformidades.</p>	<p>b.1. Efectuar un seguimiento integral del trabajo del cliente durante la producción.</p> <p>b.2. Gestionar el tratamiento de las "no conformidades" de calidad.</p>
	<p>c. Organizar informaciones del mercado de productos y clientes, para contribuir a la elaboración del plan anual de ventas y a la detección de nuevos clientes.</p>	<p>c.1. Relevar, elaborar y actualizar informaciones sobre su cartera de clientes y productos.</p> <p>c.2. Recabar y analizar información para detectar nuevos clientes.</p> <p>c.3. Contribuir a estimar las ventas de un próximo período a partir de información relevada de su cartera de clientes.</p>
	PROGRAMA DE FORMACION Y CERTIFICACION POR COMPETENCIAS LABORALES	