

RESUMEN

El presente trabajo de intervención tiene como objetivo principal desarrollar un Programa de Incentivos y Reconocimientos, destinado al personal del área comercial que contribuya a mejorar el desempeño de la misma. Con el fin de incluir en el programa aquellos incentivos y reconocimientos que, por una parte, sean más significativos para los vendedores, y por otra, que la empresa esté dispuesta a otorgar, es que hemos aplicado cuestionarios a los vendedores y entrevistas a los directivos y gerentes de la empresa, como parte de la metodología utilizada en éste trabajo, la cual se basa en un método descriptivo y cuantitativo, donde se especifican las características de la muestra y se recolectan datos para analizar estadísticamente. Los resultados se obtuvieron a través de análisis de frecuencias y porcentajes, los cuales permitieron establecer el nivel de importancia de los incentivos de acuerdo al interés de los empleados. Además, tras analizar las entrevistas, identificamos la necesidad de la alta dirección y gerencia en aplicar incentivos que potencien los resultados organizacionales.