I.- Datos Generales

Código:	Título:
EC0469	Venta de bebidas no alcohólicas, conservas alimenticias y alimentos perecederos en vehículo de reparto

Propósito del Estándar de Competencia:
Servir como referente para la evaluación y certificación de las personas que realizan la venta de bebidas no alcohólicas, conservas alimenticias y alimentos perecederos en vehículo de reparto, incluyendo la disponibilidad y revisión del vehículo, solicitud y surtido de mercancía en almacén y acomodo en el vehículo, distribución en ruta, atención al cliente, proceso y cierre de ventas, resguardo y entrega del dinero cobrado.

Asimismo, puede ser referente para el desarrollo de programas de capacitación y de formación basados en EC.

El presente EC se refiere únicamente a funciones para cuya realización no se requiere por disposición legal, la posesión de un título profesional. Por lo que para certificarse en este EC no deberá ser requisito el poseer dicho documento académico.

Descripción del Estándar de Competencia:
Expresa las funciones que una persona realiza durante el proceso de venta de bebidas no alcohólicas, conservas alimenticias y alimentos perecederos, en un vehículo adaptado para la función de llevar la mercancía o productos hasta el domicilio del cliente, incluyendo la preparación del vehículo y la mercancía para la venta, la planificación y el recorrido de rutas de distribución para desarrollar la venta, la atención al cliente durante el proceso de venta y el cierre de la misma, la liquidación y entrega del importe de las ventas realizadas; así como la solicitud de mercancía con base en su inventario y proyección de ventas para el siguiente día y el acomodo de la misma dentro del vehículo.

El presente Estándar de Competencia se fundamenta en criterios rectores de legalidad, competitividad, libre acceso, respeto, trabajo digno y responsabilidad social.

Nivel en el Sistema Nacional de Competencias: Dos
Desempeña actividades programadas que, en su mayoría son rutinarias y predecibles. Depende de las instrucciones de un superior. Se coordina con compañeros de trabajo del mismo nivel jerárquico.

Comité de Gestión por Competencias que lo desarrolló:
Comité de Gestión por Competencias de Conservas Alimenticias

Fecha de aprobación por el Comité Técnico del CONOCER:	Fecha de publicación en el D.O.F:
21 de agosto de 2014	28 de agosto de 2014

Periodo sugerido de revisión/actualización del EC:

3 años

Ocupaciones relacionadas con este EC de acuerdo con el Sistema Nacional de Clasificación de Ocupaciones (SINCO):
Grupo unitario:

4211 Empleados de ventas, despachadores y dependientes en comercios

Ocupaciones asociadas:

Empleado de ventas y dependiente en establecimiento.
Despachador.
Ayudante de ventas en establecimiento.

Ocupaciones no contenidas en el Sistema Nacional de Clasificación de Ocupaciones y reconocidas en el Sector para este EC:

Encargados y supervisores de ventas de productos y de servicios diversos.
Agentes de ventas, representantes de ventas y vendedores por catálogo.
Trabajadores en la promoción de ventas.

Clasificación según el sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN)

Sector:

46 Comercio al por menor.

Subsector:

461 Comercio al por menor de alimentos, bebidas y tabaco.

Rama:

4212 Comercio al por menor de bebidas y tabaco.

Subrama:
42121 Comercio al por menor de bebidas.
Clase:
461213 Comercio al por menor de refrescos, agua purificada y hielo.

El presente Estándar de Competencia, una vez publicado en el Diario Oficial de la Federación, se integrará en el Registro Nacional de Estándares de Competencia que opera el CONOCER a fin de facilitar su uso y consulta gratuita.

Empresas e Instituciones participantes en el desarrollo del EC

- Grupo JUMEX, S.A de C.V.
- Cámara Nacional de la Industria de Conservas Alimenticias (CANAINCA).

Aspectos relevantes de la evaluación:

Detalles de la práctica: El desarrollo de la evaluación de este Estándar de Competencia se podrá llevar a cabo en una situación real de trabajo o en una situación simulada, considerando el realizar la venta de bebidas no alcohólicas, conservas alimenticias y alimentos perecederos en vehículo de reparto a clientes ubicados dentro de una ruta.

Apoyos/Requerimientos:	Para el desarrollo de la evaluación es necesario contar con un vehículo acondicionado para venta a bordo, el surtimiento de productos a través de una orden de carga, el recorrido de una ruta de distribución, el contacto con clientes para generar las ventas, el uso de un dispositivo handheld y de una impresora portátil.

Duración estimada de la evaluación

- 2 horas en gabinete y 3 horas en campo, totalizando 5 horas.

II.- Perfil del Estándar de Competencia

Estándar de Competencia

Venta de bebidas no alcohólicas, conservas alimenticias y alimentos perecederos en vehículo de reparto

Elemento 1 de 5

Preparar el vehículo y la mercancía para la venta

Elemento 2 de 5

Implementar la ruta para el desarrollo de la venta

Elemento 3 de 5

Atender al cliente durante el proceso y cierre de venta

Elemento 4 de 5

Liquidar el importe de las ventas realizadas

Elemento 5 de 5

Solicitar mercancía con base en inventario y proyección de ventas para el siguiente día de venta

III.- Elementos que conforman el Estándar de Competencia

Referencia	Código	Título
1 de 5	E1518	Preparar el vehículo y la mercancía para la venta

CRITERIOS DE EVALUACIÓN:

La persona es competente cuando demuestra los siguientes:

DESEMPEÑOS

1. Dispone del vehículo de trabajo para la venta:
- Consultando con el supervisor la disponibilidad del vehículo a utilizar,
- Revisando que cuente con la documentación legal para circular: tarjeta de circulación vigente, póliza de seguro vigente y comprobante de la verificación vehicular vigente,
- Revisando que se encuentre en condiciones de operación para salir al proceso de venta,
- Verificando la limpieza exterior e interior del vehículo,
- Verificando los niveles de anticongelante, aceite para el motor, líquido de frenos y líquido de limpiador del parabrisas,
- Verificando el tipo de combustible: gasolina o diésel y su nivel, y
- Verificando la presión de las llantas conforme a lo indicado por el fabricante.

2. Comprueba el funcionamiento del vehículo:
- Verificando el sistema de encendido,
- Verificando el funcionamiento de luces exteriores: de iluminación, frenado, direccionales,
- Verificando el funcionamiento de limpia parabrisas,
- Verificando el funcionamiento de frenos,
- Verificando el funcionamiento de la dirección,
- Verificando las condiciones de los espejos laterales,
- Verificando el funcionamiento del claxon,
- Verificando las condiciones de operación de la caja de seguridad, y
- Verificando los puntos clave del funcionamiento y la operación del vehículo si es con motor diésel o gasolina.

3. Revisa los productos a vender:
- Corroborando que los productos cargados correspondan en cantidad y tipo con el reporte de carga de ruta,
- Revisando que los empaques de los productos no estén violados,
- Verificando que la mercancía se encuentre sin abolladuras o maltratada,
- Verificando que la mercancía no se encuentre picada o derramada,
- Verificando que los productos se encuentren limpios, sin polvo, mugre o manchas, y
- Verificando que están acomodados dentro del vehículo por categorías y considerando las rutas, los tipos de clientes y la clasificación de los mismos: jugos, néctares, alimentos de soya, bebidas mezcladas, bebidas con pulpa, bebidas refrescantes para adultos, bebidas refrescantes infantiles, té listo para beber, bebidas isotónicas, bebidas energéticas, conservas alimenticias y alimentos perecederos.

La persona es competente cuando obtiene los siguientes:

PRODUCTOS

1. El reporte de carga de ruta disponible elaborado:

- Contiene datos de la empresa comercializadora,
- Especifica la fecha de emisión,
- Indica la clave del CEDIS,
- Indica la fecha de liquidación,
- Indica la referencia de liquidación,
- Contiene la ruta a entregar,
- Indica el nombre del vendedor,
- Contiene la clave del producto,
- Contiene la descripción del producto,
- Indica la salida del producto,
- Indica la entrada del producto,
- Contiene la descripción en cantidad del inventario a bordo, y
- Contiene la descripción de los totales por ruta, salida, entrada e inventario a bordo.

La persona es competente cuando posee los siguientes:

CONOCIMIENTOS	NIVEL
1. Funcionamiento del vehículo y su operación al conducir con motor diésel o gasolina.	Aplicación
2. Clasificación de productos por categorías de acuerdo a los catálogos de productos.	Aplicación
3. Rutas de ventas especificadas en la handheld.	Aplicación

La persona es competente cuando demuestra las siguientes:

ACTITUDES/HÁBITOS/VALORES

1. Limpieza:	La manera en la cual cumple con las condiciones de higiene establecidas por la organización para el manejo de los productos.
2. Orden:	La manera en la cual clasifica los productos dentro del vehículo para proceder a su venta.
3. Responsabilidad:	La manera en que se presenta a trabajar en el CEDIS con el uniforme completo y portando el equipo de seguridad asignado para realizar sus actividades.

GLOSARIO

1. CEDIS	Centro de Distribución
2. Pre-venta:	Venta anticipada que se realiza visitando al cliente para conocer sus necesidades de productos y tomar el pedido correspondiente.
3. Reporte de carga:	Documento emitido por el almacén del CEDIS.
4. Venta a bordo:	Sistema de ventas que consiste en llevar la mercancía o productos a vender en algún vehículo y visitar a los clientes en el domicilio donde tienen su negocio, para cerrar ahí la venta.
5. Vehículo:	Generalmente el vehículo para la venta a bordo es un automotor como una camioneta, un camión o una motocicleta.

Referencia	Código	Título
2 de 5	E1519	Implementar la ruta para el desarrollo de la venta

CRITERIOS DE EVALUACIÓN:

La persona es competente cuando demuestra los siguientes:

DESEMPEÑOS

1. Planifica la ruta donde se realizará la venta de los productos:
- Verificando en la handheld el número de clientes por visitar,
- Revisando el punto de inicio y término de la ruta,
- Verificando en el mapa la ruta de ventas,
- Validando con el supervisor la ruta programada,
- Atendiendo las recomendaciones presentadas por el supervisor respecto a la venta, y
- Estableciendo el compromiso de ventas a realizar por día.

2. Recorre la ruta de distribución para implementar la venta:
- Operando el vehículo para realizar la salida del centro de distribución conforme a los procedimientos establecidos por la empresa,
- Trasladándose a la estación de combustible para validar si es necesario de acuerdo al día, abastecerse de combustible,
- Abasteciendo de combustible el vehículo siguiendo el procedimiento de pago del mismo establecido por el centro de distribución en acuerdo con la estación de combustible,
- Operando el vehículo y dirigiéndose al punto de venta inicial,
- Atendiendo las recomendaciones y señalamientos del sistema vial,
- Operando el vehículo conforme a las condiciones de seguridad y cortesía establecidas por la empresa,
- Operando el vehículo conforme a los reglamentos de tránsito vigentes en la localidad,
- Transitando por las vialidades aplicando las normas y reglas del manejo a la defensiva,
- Estacionándose en el punto de venta sin obstruir la vialidad, y
- Cumpliendo las ventas determinadas y llegando de forma previa al punto de venta.

La persona es competente cuando posee los siguientes:

CONOCIMIENTOS	NIVEL
1. Operación de la handheld para la revisión de la ruta programada.	Aplicación
2. Normas y reglas del manejo a la defensiva.	Aplicación
3. Conducción de vehículos de carga.	Aplicación
4. Reglamento de tránsito vigente en la localidad, para la conducción de vehículos de carga.	Conocimiento

La persona es competente cuando demuestra las siguientes:

ACTITUDES/HÁBITOS/VALORES

1. Responsabilidad: La manera en que opera el vehículo en condiciones de seguridad, para no generar daños a terceros y a su persona.

GLOSARIO

1.	Educación vial:	Conjunto de conocimientos, hábitos, actitudes y valores para conducir vehículos con seguridad, pericia y amabilidad en las vías públicas.
2.	Handheld:	Dispositivo electrónico conectado a internet, que permite administrar un sistema o programa de ventas, controlando cartera de clientes, rutas de distribución, tiempos de recorrido, inventario de mercancía o productos a bordo, productos vendidos, importe de la mercancía vendida y de la que queda a bordo, emisión de notas de venta y de reportes.
3.	Manejo a la defensiva:	El manejo defensivo consiste en una serie de buenos hábitos mediante los cuales se llega a evitar, colisiones, atropellos, vuelcos, y toda clase de accidentes de tránsito. Así entonces, manejar a la defensiva consiste en conducir, previendo todas las situaciones de peligro originadas: a) Por actos inseguros del conductor, tales como: fatiga, distracción, visibilidad, etc. b) Por actos inseguros de otros conductores, tales como: los anteriores, así como manejo peligroso e inseguro. c) Por condiciones adversas que muchos conductores consideran imprevistas, tales como lluvia, neblina, viento, desvíos, etc.
4.	Recomendaciones y señalamientos del sistema vial:	Avisos a los conductores, colocados por las autoridades viales para indicar desvíos, reducción de carriles, obras que afectan las vialidades, límites de velocidad, cruce de peatones, etc.
5.	Reglamento de tránsito:	Conjunto de normas y reglas que regulan la aplicación de la ley, para la circulación de todo tipo de vehículos por las vías públicas.
6.	Ruta de distribución:	Localización geográfica de los clientes a visitar en un día, ordenados conforme a un mapa o plano de la localidad.

Referencia	Código	Título
3 de 5	E1520	Atender al cliente durante el proceso y cierre de venta

CRITERIOS DE EVALUACIÓN:

La persona es competente cuando demuestra los siguientes:

DESEMPEÑOS

1. Realiza el primer contacto con el cliente:
- Saludándolo de acuerdo al horario,
- Refiriéndose al cliente por su nombre/apellido/genero, y
- Estableciendo empatía con el cliente.

2. Determina las necesidades del cliente:
- Identificando las necesidades de productos para generar las ventas,
- Ofreciéndole los productos que tiene disponibles,

- Mencionando los tipos de ofertas/promociones/rebajas que se le pueden aplicar,
- Proporcionando publicidad dirigida, acerca de los productos que ofrece,
- Describiendo las características básicas del producto o los productos, y
- Mostrando físicamente o por catálogo el producto o los productos deseados o en oferta.

3. Supera las objeciones del cliente:
- Identificando las objeciones de compra que el cliente manifiesta,
- Argumentando y proponiendo alternativas al cliente para realizar la venta, y
- Eliminando las barreras para generar una venta exitosa.

4. Toma el pedido de los productos a vender de contado:
- Describiendo las características de precios y beneficios del producto,
- Informando al cliente acerca de las formas de pago: en efectivo/transferencia o cheque sólo aplica para ventas dedicadas,
- Registrando el pedido del cliente en la handheld: ingresa a registro de venta, genera la nota de venta, selecciona la lista de productos, agregar el o los productos vendidos, ingresa a la pestaña de resumen, visualiza el o los productos vendidos y el cobro a realizar, registra el o los productos vendidos e imprime el ticket,
- Emitiendo la nota de venta del cliente por medio de la impresora portátil, y
- Entregando al cliente la nota de venta generada.

5. Toma el pedido de los productos a vender con descuento:
- Describiendo las características de precios y beneficios del producto,
- Informando al cliente acerca de las formas de pago: en efectivo/transferencia o cheque sólo aplica para ventas dedicadas,
- Registrando el pedido del cliente en la handheld: ingresa a registro de venta, genera la nota de venta, selecciona la lista de productos, agregar el o los productos vendidos, ingresa a la pestaña de resumen, visualiza el o los productos vendidos con el descuento por aplicar y el cobro a realizar, registra el o los productos vendidos e imprime el ticket,
- Emitiendo la nota de venta del cliente por medio de la impresora portátil, y
- Entregando al cliente la nota de venta generada.

6. Toma el pedido de los productos a vender a credito:
- Describiendo las características de precios y beneficios del producto,
- Informando al cliente acerca de las formas de pago: en efectivo/transferencia o cheque sólo aplica para ventas dedicadas,
- Registrando el pedido del cliente en la handheld: ingresa a registro de venta a crédito, genera la nota de venta, selecciona la lista de productos, agregar el los productos vendidos, ingresa a la pestaña de resumen, selecciona el menú de días de crédito, selecciona el número de días con los que cuenta el cliente, visualiza el o los productos vendidos, verifica el saldo pendiente por cobrar, seleccionamos la opción pago a saldo, registra la cantidad que recibe por parte del cliente, registra el o los productos vendidos e imprime el ticket, recaba la firma por parte del cliente,
- Emitiendo la nota de venta del cliente por medio de la impresora portátil, y
- Entregando al cliente la nota de venta generada.

7. Toma el pedido de los productos a vender en promoción:
- Describiendo las características de precios y beneficios del producto,
- Informando al cliente acerca de las formas de pago: en efectivo/transferencia o cheque sólo aplica para ventas dedicadas,

- Registrando el pedido del cliente en la handheld: ingresa a registro de venta, genera la nota de venta, selecciona la lista de productos, agregar el los productos vendidos, selecciona la opción detalle, seleccionamos la opción promociones, registra la promoción, ingresa a la pestaña de resumen, visualiza el o los productos vendidos y la promoción por aplicar así como el cobro a realizar, registra el o los productos vendidos e imprime el ticket,
- Emitiendo la nota de venta del cliente por medio de la impresora portátil, y
- Entregando al cliente la nota de venta generada.

8. Proporciona los productos vendidos al cliente:
- Dirigiéndose al vehículo para seleccionar los productos vendidos,
- Acomodando en caja o charola los productos vendidos de acuerdo a la nota de venta,
- Cargando los productos vendidos utilizando ambas manos,
- Evitando llevar piezas del producto de forma suelta en las manos,
- Cerrando el vehículo de trabajo después de cargar el producto vendido,
- Llevando los productos vendidos al negocio del cliente,
- Evitando que los productos vendidos al cliente durante el trayecto de entrega se dañen/maltraten/rompan,
- Colocando los productos vendidos en el espacio designado por el cliente,
- Informando al cliente acerca del o los productos entregados,
- Verificando con el cliente que los productos vendidos correspondan con la nota de venta realizada,
- Cobrando al cliente el producto o los productos vendidos,
- Recibiendo el pago realizado y confirmado la cantidad total pagada, y
- Guardando el pago realizado de forma temporal de manera segura.

9. Explica al cliente la forma de realizar la devolución, cambio físico o garantía de producto:
- Informando acerca de las condiciones físicas del producto y su integridad al momento de realizar la devolución/cancelación/cambio/garantía, y
- Especificando las políticas para aplicar devoluciones de productos.

10. Cierra la venta del o los productos con el cliente:
- Confirmando de forma verbal con el cliente si el producto adquirido cumple con sus expectativas y necesidades, y
- Agradeciendo la compra del o los productos al cliente.

11. Resguarda el pago realizado por el cliente:
- Confirmando que la cantidad cobrada al cliente corresponda con la copia de la nota de venta,
- Guardando la cantidad cobrada por la venta de productos dentro del vehículo en la caja de seguridad, y
- Verificando que la caja de seguridad se encuentre cerrada.

12. Registra el rastreo de ruta de los clientes visitados:
- Registrando en la handheld el cliente visitado,
- Actualizando los datos del cliente visitado para mantener los registros vigentes,
- Capturando si es el caso, los datos de nuevos clientes en la handheld, y
- Enviando por medio de la handheld los datos de las ventas generadas/ventas no generadas a los clientes.

13. Retira productos caducos o próximos a caducar del punto de venta:
- Revisando que los productos cuenten con la caducidad establecida para la venta,
- Resguardando en el camión los productos retirados,
- Registrando los productos caducos para el control de la empresa, y
- Notificando al cliente sobre los productos que se retiran para su sustitución/ recompra.

14. Concluye la ruta de venta y distribución:
- Cumpliendo los puntos de venta programados, y
- Cumpliendo el promedio de venta asignado.

La persona es competente cuando obtiene los siguientes:

PRODUCTOS

1. La nota de venta del cliente elaborada:
- Indica el número de ruta,
- Contiene el nombre del vendedor,
- Indica el número del vendedor,
- Indica el número del cliente,
- Contiene el nombre del cliente,
- Contiene la dirección del negocio del cliente,
- Indica la fecha de entrega,
- Indica el número de pedido,
- Contiene la descripción del pedido,
- Indica las unidades del pedido,
- Indica las cantidades del pedido,
- Indica los precios del pedido por unidad,
- Indica el subtotal del pedido, e
- Indica el importe a pagar total del pedido.

La persona es competente cuando posee los siguientes:

CONOCIMIENTOS	NIVEL
1. Principios y definición de las Técnicas de ventas	Aplicación
2. Tipos de comportamientos ante clientes	Conocimiento
3. Manejo de objeciones del cliente	Aplicación
4. Etapas del proceso de ventas/Toma de decisiones de los clientes	Aplicación
5. Tipos de vendedor	Conocimiento
6. Actitudes de un vendedor	Conocimiento
7. Registro de pedidos mediante el uso de la handheld	Aplicación
8. Técnicas de comunicación asertiva	Aplicación

La persona es competente cuando demuestra las siguientes:

ACTITUDES/HÁBITOS/VALORES

1. Amabilidad:	La manera en la cual bridan la atención al cliente de manera oportuna y dando soluciones para generar la venta.
2. Responsabilidad:	Entregar al cliente los productos vendidos en perfectas

condiciones, completos y por el precio autorizado.

3. Honestidad: La manera en que realiza las operaciones con mercancía y dinero de forma precisa y transparente.
4. Amabilidad: La manera en que respeta los derechos de los demás y a sus pertenencias, dignidad en la manera de actuar y de expresarse.
5. Respeto: La manera en que cumple con las leyes, reglamentos y normas, usa y trata las cosas sin dañarlas, tratara a los demás con tolerancia y aceptación.

GLOSARIO

1. Cliente: Para los negocios, el cliente es aquel individuo que, mediando una transacción financiera o un trueque, adquiere un producto y/o servicio de cualquier tipo (tecnológico, gastronómico, decorativo, mueble o inmueble, etcétera). Un cliente es sinónimo de comprador o de consumidor y se les clasifica en activos e inactivos, de compra frecuente u ocasional, de alto o bajo volumen de compra, satisfecho o insatisfecho, y según si son potenciales. El vendedor debe asegurarse de tomar en cuenta tanto las necesidades como las expectativas de cada cliente y ofrecerle el o los productos que mejor las satisfagan.
2. Empatía con el cliente: Capacidad para identificarse con el cliente, de ponerse en su lugar y percibir lo que siente, necesita y quiere, para atenderlo con eficiencia y efectividad durante el proceso de la venta, hasta cerrarla con éxito.
3. Nota de venta: Documento que el vendedor entrega al cliente como comprobante de los productos recibidos y el importe pagado por ellos.
4. Objeciones del cliente: Argumentos e inconvenientes que los clientes expresan al vendedor para justificar porque no pueden comprar.
5. Publicidad dirigida: Carteles, folletos, volantes, trípticos, vasos, bolígrafos, etc. Mediante los cuales se promueven los productos.
6. Técnicas de ventas: Conjunto de procedimientos que debe conocer y aplicar el vendedor durante el proceso de la venta, para cerrarla con éxito.

Referencia	Código	Título
4 de 5	E1521	Liquidar el importe de las ventas realizadas

CRITERIOS DE EVALUACIÓN:

La persona es competente cuando demuestra los siguientes:
DESEMPEÑOS

1. Registra la pre-liquidación de los productos vendidos:

- Verificando la mercancía sobrante al concluir la ruta de ventas,
- Identificando los productos vendidos registrados en la handheld,
- Realizando el corte financiero de los productos vendidos,
- Enviando mediante la handheld, el reporte de pre-liquidación al centro de distribución, y

- Emitiendo el reporte de pre-liquidación impreso.

2. Realiza el envío del nuevo pedido de mercancía:
- Verificando el nuevo pedido a solicitar en la handheld,
- Identificando los nuevos productos a solicitar al almacén,
- Realizando el registro del pedido mediante el uso de la handheld,
- Enviando mediante la handheld el reporte de existencias al centro de distribución, y
- Emitiendo el reporte de existencias impreso.

3. Regresa al centro de distribución para entregar el importe de las ventas:
- Ingresando al centro de distribución con el vehículo en óptimas condiciones,
- Registrando la hora de entrada del vehículo con el supervisor,
- Entregando el reporte de pre-liquidación al supervisor, y
- Comunicando al supervisor las incidencias ocurridas durante la ruta.
- Depositando el efectivo obtenido en el lugar asignado por la empresa.

La persona es competente cuando obtiene los siguientes:

PRODUCTOS

1. La nota de pre-liquidación de los productos vendidos elaborada:
- Indica la fecha de Liquidación,
- Contiene el nombre del vendedor,
- Indica el número de ruta,
- Contiene la descripción de productos vendidos,
- Indica la salida de productos,
- Indica la existencia de productos,
- Indica las promociones aplicadas,
- Contiene la descripción de venta Neta,
- Contiene la descripción de importes,
- Contiene la descripción de venta de contado,
- Contiene la descripción de venta a crédito, e
- Indica el importe total de ventas generadas.

La persona es competente cuando demuestra las siguientes:

ACTITUDES/HÁBITOS/VALORES

1. Respeto: La manera en que cumple con las leyes, reglamentos y normas, usa y trata las cosas sin dañarlas, tratara a los demás con tolerancia y aceptación.
2. Honestidad: La manera en que realiza las operaciones con mercancía y dinero de forma precisa y transparente.

GLOSARIO

1. Corte financiero: Monto total de las ventas realizadas durante el día, al término de la ruta de distribución.
2. Pre-liquidación: Autoliquidación que hace el vendedor mediante la handheld

Referencia	Código	Título
5 de 5	E1522	Solicitar mercancía con base en inventario y proyección de ventas para el siguiente día de venta

CRITERIOS DE EVALUACIÓN:

La persona es competente cuando demuestra los siguientes:

DESEMPEÑOS

1. Cierra la orden de liquidación de la mercancía liberada:
- Entregando reporte de pre-liquidación en caja,
- Liquidando la mercancía vendida en caja, y
- Entregando el importe de las ventas para generar la liquidación.

2. Procesa el reporte de carga de la mercancía solicitada:
- Realizando la solicitud productos de mercancía por medio del sistema,
- Corroborando la solicitud de productos con el responsable de almacén, y
- Solicitando al responsable de almacén le surta los productos en el vehículo

3. Acomoda la mercancía solicitada:
- Revisando la descripción y cantidad de los productos en el reporte de carga de rutas,
- Acomodando la mercancía surtida por almacén dentro del vehículo, y
- Resguardando el vehículo cargado con la mercancía surtida por almacén para la próxima venta en ruta, y
- Entregando las llaves del vehículo al supervisor.

La persona es competente cuando obtiene los siguientes:

PRODUCTOS

1. El reporte de carga de ruta disponible elaborado:
- Contiene los datos de la empresa comercializadora,
- Indica la fecha de emisión,
- Indica la clave de CEDIS,
- Indica la fecha de liquidación,
- Contiene la referencia de liquidación,
- Contiene la ruta a entrega,
- Contiene el nombre del vendedor,
- Contiene la clave de producto,
- Contiene la descripción de producto,
- Indica la salida de producto,
- Indica la entrada de producto,
- Contiene la descripción en cantidad del inventario a bordo, e
- Indica la descripción de los totales por ruta, salida, entrada e inventario a bordo.

La persona es competente cuando demuestra las siguientes:

ACTITUDES/HÁBITOS/VALORES

1. Limpieza: La manera en la cual cumple con las condiciones de higiene establecidas por la organización para el manejo de los productos.

2. Orden:	La manera en la cual clasifica los productos dentro del vehículo para proceder a su venta.

GLOSARIO

1. Almacén dentro del vehículo:	Mercancía o productos que se encuentran dentro del vehículo contabilizados por categorías, número y precio.