



Título : PERCEPCION DE LOS ASESORES DE CREDITO EN LA GERENCIA DE VENTAS DE LA CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CREDITO CUSCO-2015.

Autor : - Zoran Miguel Pérez Guevara

Fecha : 07-09-2016

RESUMEN

La presente investigación pretende determinar la percepción que tienen los asesores de crédito en la gerencia de ventas de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito en la provincia del Cusco en el año 2015, para ello se estudian diferentes funciones como son la motivación, la capacitación, la supervisión y el reclutamiento, con el fin de determinar cuáles son las causas que generan la baja productividad y brindar recomendaciones. En el marco teórico se encontraron antecedentes a nivel internacional, nacional y regional sin embargo no se han encontrado antecedentes en el ámbito financiero, por otra parte se determinó las bases teóricas o teorías sobre la gerencia de ventas, la motivación, la capacitación, la supervisión y el reclutamiento, con el fin de determinar la operacionalización, identificar las variables, las dimensiones y los indicadores. La investigación es de tipo básica, el nivel de investigación es descriptiva con diseño no experimental, y la población en estudio son los asesores de crédito de la Caja Municipal de Cusco, que son 136 en la ciudad de Cusco, consecuentemente con el fin de aplicar la herramienta de estudio que nos permitirá recoger información primaria se ha establecido que la muestra será de un número de 57 asesores de crédito. Para el procesamiento de los datos obtenidos de fuentes primarias, se ha usado el programa SPSS, y para su mejor entendimiento de los datos obtenidos se muestran tablas resumen gráficos y su interpretación.

La investigación reveló que el 67.9% de los asesores perciben que la gerencia de ventas es buena, sin embargo el porcentaje de asesores motivados es 55,4% y lo catalogan como buena, en cuanto a la dimensión de capacitación el 58.9% de los asesores percibe que es buena, el 69.6% indica que existe una



buena supervisión y finalmente en cuarto a variable de reclutamiento el 55.4% de los asesores considera que existe un buen reclutamiento de personal. La palabra clave es Gerencia de Ventas.



ABSTRACT

This research aims to determine the perception of credit counselors on sales management of the Municipal Savings and Credit in 2015, to do different dimensions such as motivation in sales, training advisers are studied, supervision and recruitment, in order to determine what are the causes of low productivity and provide recommendations.

In the theoretical framework background to international, national and regional level however there were no background in the financial sector, on the other hand the theoretical basis or theories on managing sales management, motivation, training was determined found, supervision and recruitment, in order to determine the operacionalizacion, identify variables, dimensions and indicators.

Research is basic type, the level of research is descriptive non experimental design, and the study population are credit analysts Caja Municipal de Cusco, which are 136 in the city of Cusco, therefore in order to apply study tool that will allow us to collect primary information has been established that the sample will be a number of 57 analysts.

For processing data obtained from primary sources, it has been used SPSS, and for greater understanding graphs and tables summarize its interpretation samples. The investigation revealed that 67.9% of advisors perceive that sales management is good, however the percentage of motivated analyst is 55.4% and categorized as good, as to the size of trains citation of 58.9% advisors perceive it to be good, 69.6% indicates a good supervision and finally fourth variable recruitment 55.4% of the advisers believe there is a good recruitment. The keyword is sales management.