



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

Tesis para Optar el Título de Licenciado en Administración, denominada:

**DISEÑO DE UN PROGRAMA DE MOTIVACIÓN PARA MEJORAR EL  
DESEMPEÑO DE LA FUERZA DE VENTAS DEL CENTRO DE  
DISTRIBUCIÓN CHICLAYO DE LA EMPRESA CERVECERÍAS  
PERUANAS BACKUS S.A.A.**

Autor:

Bach. Gonzales Osorio, Mijaíl

**PERÚ**

**Pimentel, Diciembre 2014**

## RESUMEN

La presente investigación nos permite brindar la verdadera importancia a los vendedores quienes con su labor diría consolidan el vínculo emocional con el pilar más relevante de una empresa, el cliente, se pretende también generar conciencia en los líderes de las organizaciones que los mejores resultados se obtienen bajo un clima laboral donde prevalezca el entendimiento, el afecto y la humildad.

La motivación es la pieza clave para desarrollar trabajadores comprometidos, organizados responsables y agradecidos con la organización. No cabe duda que el entorno competitivo, el cumplimiento inmediato de las tareas, los posibles errores, generan inestabilidad mental, produciéndose el stress laboral y producto de ello el trabajo encomendado no se realiza adecuadamente o con resultados inesperados. El problema radica en que los gerentes traducen esto con irresponsabilidad del vendedor y generalmente se debe al entorno que la misma empresa genera por la necesidad de crecer y cumplir cuotas de ventas irreales basadas en la codicia de los lideres o propietarios de la organización.

El objetivo de esta investigación es proponer un programa de motivación para mejorar el desempeño laboral de los vendedores de una empresa que comercializa productos de consumo masivo, el cual podrá ser usado por cualquier empresa que pretenda mantener a sus vendedores motivados. El estudio es de tipo correlacional propositiva y la muestra está conformado por los agentes comercial del centro de distribución Chiclayo de la empresa Cervecerías Peruana Backus. El método de selección de la muestra fue por muestreo no probabilístico, de tipo intencional o conveniencia.

Los resultados obtenidos indicaron que existe falta de motivación en los agentes comerciales de la empresa en mención y es necesario proponer un nuevo programa que permita desarrollar trabajadores comprometidos e inspirados en el logro de sus objetivos. De esta manera la organización obtendrá logros a largo plazo con trabajadores agradecidos y pensando siempre como generar mayores ingresos a la organización porque entenderán que el éxito de ella también es su éxito.