

UNIVERSIDAD SAN PEDRO
FACULTAD CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
Escuela de Administración



Influencia de la capacitación en el nivel de ventas de maestro Perú S.A Sullana
- 2016

Tesis para optar el Título Profesional de Licenciado en Administración

Elaborado por :

JIMENEZ MEDINA DAVID JOEL SEGUNDO

SULLANA

2016

Resumen

El presente estudio está relacionado a la investigación del nivel de influencia de la capacitación del personal en el nivel de ventas de MAESTRO PERÚ S.A, SULLANA – 2016. La hipótesis considera que con la capacitación influye mucho en las ventas que realizan los asesores de ventas de Maestro Perú, S.A., Sullana; donde se planteó como objetivo general analizar y determinar cómo la capacitación influye en las ventas de Maestro Perú S.A. del distrito de Sullana. La metodología empleada en el presente estudio es de tipo BASICA NO EXPERIMENTAL, cuyo diseño fue de tipo descriptivo y correlacional; cuya población de estudio fue los 70 asesores de venta y debido a que la población es mínima, se consideró, con fines de representatividad los mismos 70 asesores de venta Maestro Perú S.A, Sullana 2016. Para la recolección de los datos del presente trabajo se utiliza cuestionario como instrumento y las encuestas como técnica de las cuales los resultados encontrados fueron procesados y analizados, a través del Software SPSS, versión 21; con la finalidad de llegar a obtener conclusiones que sirvan para ver la relación entre las variables del presente estudio y asimismo proyectar y plantear las recomendaciones encontradas. A través de los resultados obtenidos en el presente trabajo de investigación se ha comprobado que la capacitación al personal influye considerablemente en el nivel de ventas de Maestro S.A; tal como se puede demostrar en las tablas y figuras que se muestran.