

UNIVERSIDAD INCA GARCILASO DE LA VEGA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CIENCIAS
ECONÓMICAS



TESIS

INFLUENCIAS DE LA CAPACITACIÓN EN EL CIERRE DE LAS
VENTAS PERSONALES EN LA EMPRESA DE COSMÉTICOS
ÚNIQUE, SAN ISIDRO, 2016

Autores:

BACH. ADM. ESPINOZA AVILÉS JOHANNA MARLENE

BACH. ADM. FLORES ROSAS STEPHANY ARACELLI

Para optar el título profesional de:

Licenciado en Administración

LIMA – PERÚ

2019

Visualizador de documentos

Turnitin Informe de Originalidad

Procesado el: 21-may-2022 12:30 a. m. -05
 Identificador: 1841110299
 Número de palabras: 32188
 Entregado: 1

INFLUENCIAS DE LA CAPACITACIÓN EN EL CIERRE D... Por Johanna Marlene Espinoza Avilés

Índice de similitud

30%

Similitud según fuente

Internet Sources:	30%
Publicaciones:	3%
Trabajos del estudiante:	10%

[excluir citas](#) [Excluir bibliografía](#) [excluyendo las coincidencias < 1%](#) modo:

ver informe en vista quickview (vista clásica) [imprimir](#) [actualizar](#)

[descargar](#)

9% match (Internet desde 06-feb.-2020) http://docplayer.es	✖
2% match (Internet desde 24-nov.-2020) https://docplayer.es/3842632-Tecnicas-de-ventas-mariana-elizabeth-navarro-mejia-red-tercer-milenio.html	✖
2% match (Internet desde 11-mar.-2020) https://docplayer.es/39865096-Indice-introduccion-5-mapa-conceptual-7.html	✖
1% match (Internet desde 27-feb.-2020) http://docplayer.es	✖
1% match (Internet desde 08-jun.-2018) http://docplayer.es	✖
1% match (Internet desde 03-ene.-2020) http://repositorio.unheval.edu.pe	✖
1% match (Internet desde 17-mar.-2020) http://repositorio.unheval.edu.pe	✖
1% match (Internet desde 25-sept.-2021) http://repositorio.ulasamericas.edu.pe	✖
1% match () Olaya Otero, Marizol, Meza Ruiz, Arturo Javier, López Silupú, Edinson. "Influencia	

RESUMEN

El estudio tuvo como propósito establecer que existe la influencia de la capacitación en el cierre de las ventas personales en la Empresa de Cosméticos Únique, localizada en San Isidro. Es de tipo descriptivo correlacional, debido a que busca describir las variables y es correlacional porque busca explicar la relación de las variables capacitación y el cierre de las ventas personales. Es de diseño no experimental, debido a que no se manipularan las variables y de corte transversal, porque tiene como objetivo indagar la influencia de las variables en los vendedores.

La presentación de los resultados fue mediante tablas y gráficos, posteriormente para contrastar la hipótesis se aplicó el programa estadístico SPSS vr.22, demostrando la hipótesis general donde el (V1) Capacitación se relaciona directa y positivamente con el (V2) Cierre de ventas personales de la empresa de Cosméticos Únique.

Finalmente se presenta conclusiones y recomendaciones como propuestas del estudio.

Palabras claves: Capacitación, ventas, vendedores.

ABSTRACT

The study is made to establish that there is an influence of the workers training on the final sales closure at Unique Cosmetics Company, located in San Isidro. It is a descriptive correlational type, because it looks for describing the variables and it is correlational because it looks for an explanation of the relationship of training variables and closing sales. It is non-experimental designed because variables are not manipulated and cross-cut, because its objective is to investigate the variable influence on the sellers.

The results of the presentation were by means of tables and graphs, later to contrast the hypothesis, the statistical technique SPSS vr. 22 were applied, demonstrating the general hypothesis where the (V1) capacitation is related directly and positively with the (V2) Closing of personal sales of the company of Unique Cosmetics.

Finally, conclusions and recommendations are presented as study proposals.

Key words: Training, sales, salespeople.