



SALES FORCE APP

COTIZACIONES Y SU CONVERSIÓN A PEDIDO

Módulo B2 · Tutorial

Bloque B — el gerente

Perfil: Gerente

Duración estimada: 8 minutos

Módulo B2 · Perfil: gerente · Duración estimada: 8 minutos

Qué se logra con este módulo

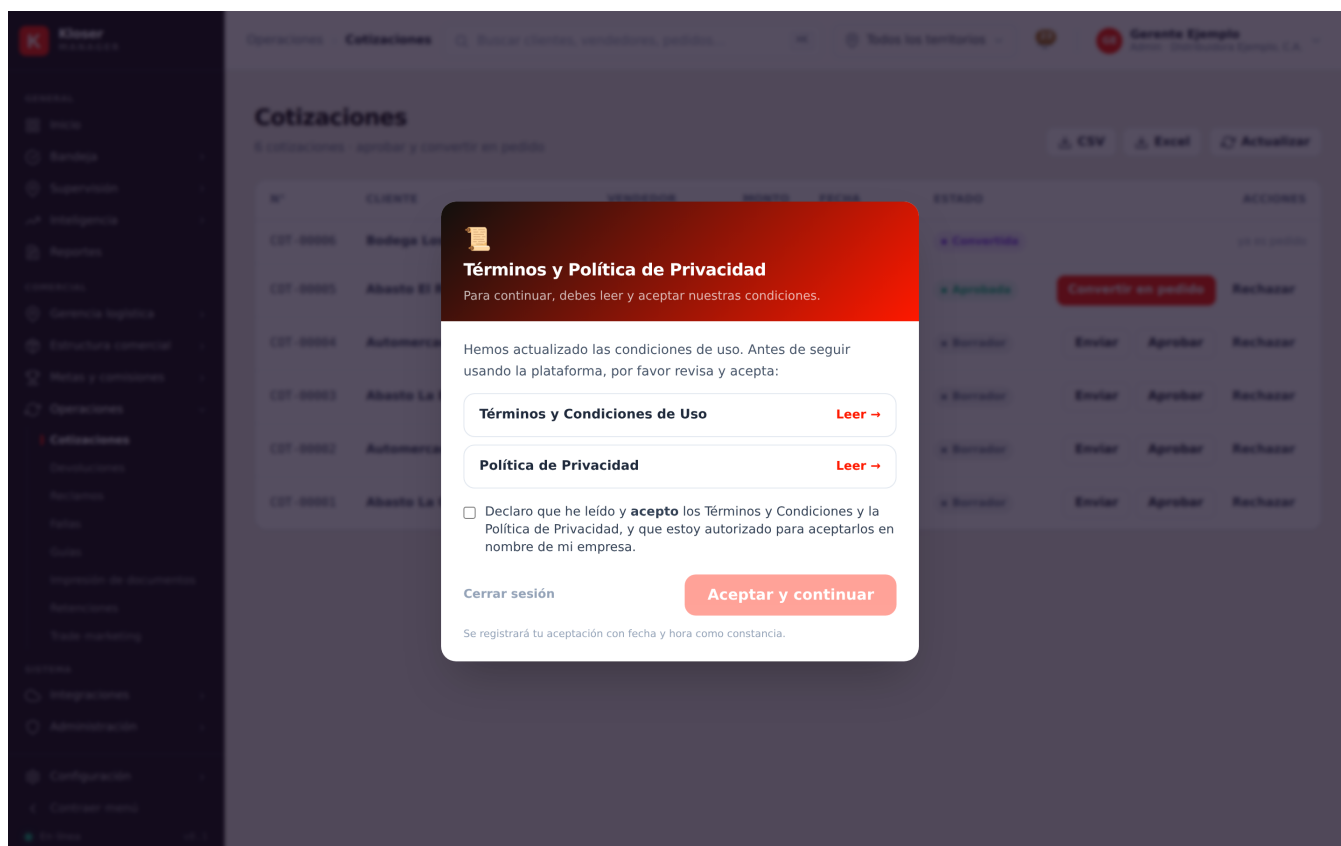
Aprobar una cotización y convertirla en pedido, sabiendo qué hereda.

Qué es una cotización acá

Un documento con los mismos productos y precios que un pedido, **pero que no compromete nada**: no reserva inventario, no entra a la bandeja de aprobación, no genera factura. Es lo que el asesor le deja al cliente cuando éste quiere comparar antes de comprar.

Paso 1 · La bandeja

Operaciones → Cotizaciones.



La bandeja de cotizaciones

Cada una con su número, cliente, monto, fecha, el asesor que la hizo y su estado.

Paso 2 · Aprobar

Aprobar una cotización es decir «este precio y estas condiciones valen». No la convierte en pedido: la deja lista para convertir.

Paso 3 · Convertir a pedido

Y acá está el concepto del módulo:

Convertir hereda el control de crédito. La cotización no lo evaluaba —no comprometía nada—, pero el pedido sí. Así que una cotización aprobada puede **nacer pendiente de aprobación** al convertirse, si el cliente excede su cupo o tiene mora.

No es un error ni una contradicción: la cotización se aprobó como precio, y el pedido se evalúa como crédito. Son dos preguntas distintas.

Lo que conviene hacer: si el cliente está en mora, cobrarle antes de convertir. El saldo baja y el pedido pasa sin excepción.

Qué hereda el pedido

Del documento	
Las líneas	Productos y cantidades
Los precios	Los de la cotización , no los actuales de la lista
El cliente	Y su condición de pago actual
El asesor	El que hizo la cotización

Los precios son los de la cotización. Si la lista cambió entre que se cotizó y se convirtió, el pedido respeta lo cotizado — que es lo que el cliente vio.

Si la cotización es vieja y el precio ya no sirve, la decisión es no convertirla: se rechaza y el asesor cotiza de nuevo.

Errores frecuentes

Lo que pasa	Qué significa
Convertí y el pedido salió pendiente	Es correcto: el pedido evalúa crédito, la cotización no

Lo que pasa	Qué significa
El precio del pedido no es el de la lista actual	Correcto: respeta lo cotizado
No puedo convertir una cotización	Revise que esté aprobada
La bandeja está vacía	Los asesores no han cotizado; es normal en empresas que venden directo

Lo que este módulo NO hace

- **No reserva inventario.** Una cotización no compromete existencia.
- **No vence sola.** No hay caducidad automática: si una cotización es vieja, es decisión de alguien no convertirla.
- **No manda la cotización al cliente.** El asesor la comparte desde su teléfono.