



MAPA CONCEPTUAL (VENTAS)

ACCION PROMOCIONAL

CATEDRATICO: JUAN JESUS AGUSTIN GUZMAN
RUBEN RIVAS MARÍN.

EL PAPEL DEL VENDEDOR

Se convierte en un defensor del cliente, que comunica a la empresa cuáles son sus necesidades.

Factores identificados

Función de ventas

Planificar actividades de venta, buscar contactos y visitar a los clientes potenciales.

Trabajar con otros

Redactar y expedir pedidos, resolver problemas con los pedidos.

Al servicio del producto

Aprender a manejar el producto y comprender como funciona.

Dirigir la información

Ofrecer información técnica.

RELACIONES EN EL CONTEXTO DE LA VENTA PERSONAL

Se enfoca

en ventas orientados a la relación
dentro de un ámbito
temporal más amplio.

LA VENTA RELACIONAL

surge

la aparición de un marketing de
relaciones ha provocado, a su vez, la
de una venta de relaciones.