



ALUMNO: RONAL JOSMAR MARTINEZ SOLANO

MATERIA: MÉTODOS Y TÉCNICAS DE VENTAS

LIC. ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TAREA: TIPO ENSAYO

GRADO: 6TO

VILLA HERMOSA TABACO, MAYO 2020

Introducción

Conocemos como ventas a todo aquel proceso mediante el cual existen 2 o mas personas que intervengan en el proceso, es decir el vendedor y el o los interesados en el producto o servicio ofrecido, con el fin de la obtención de dinero.

Las ventas son todas aquellas actividades que se realizan durante el intercambio de un bien o servicio por dinero. Existen distintos tipos de proceso de venta, entre estos podemos encontrar ventas en linea. Ya sea por una pagina generada en la web, o por medio de las redes sociales apoyadas de publicidad.

Ventas en tienda o de forma directa en la cual el vendedor tiene contacto directo con el cliente, vía telefónica en la cual el cliente llega a un acuerdo con el vendedor y sus productos o servicios le llegan hasta la comodidad de su casa.

Para lograr una venta segura se deben de conocer la variedad de técnicas que pueden funcionar en el proceso logrando una venta segura, pero sobre todo consiguiendo un cliente satisfecho que quiera regresar o seguir adquiriendo los productos o servicios con nosotros.

En el siguiente ensayo describiremos de manera mas clara las técnicas antes mencionadas y como se relacionan en la vida diaria.

Desarrollo.

Existen muchas definiciones sobre las ventas, tomando esta como el intercambio de un bien o servicio por dinero.

También podemos encontrar variedad de clasificaciones de las ventas, la mas mencionadas son las directas o indirectas, sin embargo mencionaremos unas que se presentan mas en la actualidad.

Las ventas personales: Son aquellas que se pueden mencionar como trato directo, es decir el vendedor y comprador tienen contacto directo, Este tipo de ventas es muy común en la vida diaria, pues se presenta hasta cuando se compra en alguna tienda que podemos encontrar cerca de casa, incluso cuando vas en la calle y encuentras hasta el mas mínimo heladero o paletero, ya que dialogas con ellos pidiéndole aquello que necesitas y al recibir el producto o servicio realizan el intercambio es decir producto – Efectivo.

Las ventas por teléfono: Como su nombre lo dice son aquellas que se realizan vía telefónica, estas se pueden aplicar cuando desean comprar algún alimento y necesitan que se les lleve a su trabajo etc.

Las ventas online: Este tipo de ventas se llevan a cabo a través de internet, puede ser por paginas creadas de las tiendas online en las cuales eliges el producto y pasan por un proceso de compra en el cual una vez transferido el pago el producto es enviado al a dirección y especificación otorgada durante el proceso de adquisición. Otro medio de venta utilizado en la actualidad es por medio de las redes sociales, en las cuales publican el producto o servicio que se ofrece y los interesados piden informes sobre el producto y el proceso de compra, generalmente en este proceso el comprador y el vendedor se ven en algún lugar acordado para concluir dicho proceso.

Ventas automáticas: Este tipo de venta es simple pues son todos aquellos producto que podemos adquirir de una maquina expendedora del mismo, un ejemplo claro de esta son los refrescos, maquinas expendedoras de sabritas, dulces, etc, que el cliente adquiere de manera tan sencilla como lo es, ingresando el efectivo y recibiendo con este el producto que a seleccionado.

Además de conocer los tipos de ventas con los que nos encontramos en la actualidad, debemos conocer las técnicas que nos permitirán una venta exitosa son:

La técnica primordial de todo vendedor es conocer el producto o servicio que se va a ofrecer pues el dudar delante de un cliente mientras presenta el producto, suele causar duda e inseguridad ante el consumidor. Dentro de lo que debemos conocer del producto debemos tomar en cuenta el tipo de producto o servicio, sus usos, el desempeño, la manipulación adecuada de este, como está conformado, y los cuidados que se debe tener con el mismo, una estrategia que muchas veces funciona en el convencimiento del consumidor es aquellos servicios o garantías que trae consigo aquello que ofrece.

Para mantener a un cliente satisfecho se puede mantener el seguimiento de la compra es decir, estar en contacto con el cliente para saber acerca de cómo está funcionando el producto o servicio, de ser necesario apoyarlo con orientación o aclaración de las dudas de este, logrando que nuestro cliente se sienta satisfecho y desee recomendarnos y regresar..

Conclusión

Las ventas las vemos en la vida diaria, en la que aveces tomamos el papel de compradores y otras e vendedores, pero día a día se ven, desde el momento que necesito algún producto y voy a la tienda a comprarlo, pero aquella persona que nos atiende nos trata de mala manera no dan ganas de volver. O por el contrario, el señor es muy atento y en caso de no conseguir aquel producto nos sugiere algún otro y aparte su trato es bueno, se puede tener la seguridad que todo cliente querrá volver.

Las ventas se relacionan con mi carrera ya que no solo se trata de vender por vender, si no de conocer aquel producto que ofrezco y las ventajas y ganancias que obtendré con este

Ademas de la planeación estratégica que podre aplicar para lograr una venta segura.