



**ALUMNA: DEYSI MONTERO CHABLE**

**MATERIA: MÉTODOS Y TÉCNICAS DE  
VENTAS**

**ACTIVIDAD: UN MAPA CONCEPTUAL**

**LIC.: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**DOCENTE: HERMILO RÍOS BAUTISTA**

## **INTRODUCCION**

Las técnicas de ventas son las estrategias para convencer al cliente para que realice la compra. en el cual se necesita los metodos de ventas que es fundamental para un proceso de ventas ya que es para mejorar la eficacia de las ventas, encontrando resultados de buena calidad y gestionando las relaciones con el cliente. Tambien crea un ambiente para el cliente y el comercial que facilita la venta y el proceso de toma de decisiones. El proceso de ventas es la secuencia de fases necesarias para convertir las oportunidades en una venta, desde que se genera un lead hasta que se concluye el negocio. En el cual las fases son prospeccion: comienza identificando a las personas que llegan a tu sitio web, te siguen en las redes sociales o comentan en tu blog. Acercamiento: ofrece un ebook sobre un tema que les interese o diseña una oferta exclusiva para los clientes suscritos. Presentacion del mensaje: utiliza la informacion que tienes sobre tus prospectos para segmentarlos y perfilar diferentes mensajes que respondan a sus necesidades y deseos. Negociacion: en esta etapa es esencial para realizar la venta ya que debes convencer a tu prospecto de que tu producto o servicio realmente puede satisfacer sus necesidades. Cierre de la venta: no basta con que el prospecto haya aceptado la compra, es probable que tengas que seguir negociando otros detalles, como las condiciones de entrega o los plazos de pago. Servicio de postventa: para fidelizar a un cliente debes brindar un buen servicio de postventa.

# TECNICAS DE VENTAS

## METODOS DE VENTAS

Es la guia donde se apoyan los trabajadores del departamento para adquirir conocimiento , mejorar su forma de trabajar y tener mas exito.

- 1.- metodo de venta consultiva
- 2.- metodo de venta cientifica
- 3.- metodo SPIN

## FASES DE VENTA

Es necesario para convertir las oportunidades en una venta

### LAS FASES SON:

- 1.- PROSPECCION
- 2.- ACERCAMIENTO
- 3.- PRESENTACION DEL MENSAJE
- 4.- NEGOCIACION
- 5.- CIERRE DE LA VENTA
- 6.- SERVICIO DE POSTVENTA

## **CONCLUSION**

Llegue a la conclusión de que las técnicas de ventas se clasifican, métodos de ventas y fases de ventas que son consideradas como las más fundamentales para mejorar sus mejores resultados de ventas y tener éxito en sus negocios. En el cual es importante la metodología de ventas es un documento donde se sintetiza todo, especialmente los procedimientos de trabajo. Apoyan todos los esfuerzos para vender con resultados positivos en la calidad y numero de las ventas.