



**ALUMNO: RONAL JOSMAR MARTINEZ SOLANO**

**LIC. ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**MATERIA: MÉTODOS Y TÉCNICAS DE VENTAS**

**TAREA: MAPA CONCEPTUAL**

**GRADO: 6TO**

**VILLA HERMOSA TABACO, JUNIO 2020**

## INTRODUCCIÓN

Los vendedores son el principal objetivo de una empresa, es decir si una empresa tiene un vendedor bien capacitado, y que cumpla con los requisitos esenciales este sera capaz de una venta segura.

# LA FUERZA DE LAS VENTAS

Para que un proceso de ventas sea exitoso se requiere de vendedores audaces, éticos y con un gran sentido de orientación hacia resultados.

El vendedor

Es un experto en la gestión comercial de su empresa y es quien realiza la acción de vender,

El principal papel del vendedor es despertar en el cliente la necesidad de la compra y para lograrlo se requiere de mucha habilidad.

Para que un vendedor pueda ofrecer satisfactoriamente los productos o servicios, es necesario que tenga una capacitación adecuada que incluya aspectos técnicos para que cuente con información específica sobre el producto y, cursos que le ayuden a reforzar sus habilidades de negociación y venta en sí.

Capacitación

Una vez que se ha reclutado y seleccionado a la fuerza de ventas, inicia el proceso de capacitación de los vendedores

La duración del periodo de capacitación es variable y depende de las necesidades de la empresa y de las especificaciones del producto o servicio que se venderá

Cuotas en incentivos

Las metas que se les asignan a los vendedores se denominan cuotas y los gerentes de ventas siempre las planificarán de tal forma que vayan estimulando al vendedor a alcanzarlas.

Las cuotas deben ser razonables y congruentes con las tendencias del producto en el mercado.

## CONCLUSIÓN

La fuerza de las ventas se presentan en el vendedor, pues por medio de estos se logra el objetivo al que se quiere llegar que es una venta segura.

El mantener a los vendedores capacitados ayuda a mejorar la audacia, del vendedor, logrando con esto una venta segura.