



**ALUMNO: RONAL JOSMAR MARTINEZ SOLANO**

**LIC. ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**MATERIA: MÉTODOS Y TÉCNICAS DE VENTAS**

**TAREA: MAPA CONCEPTUAL**

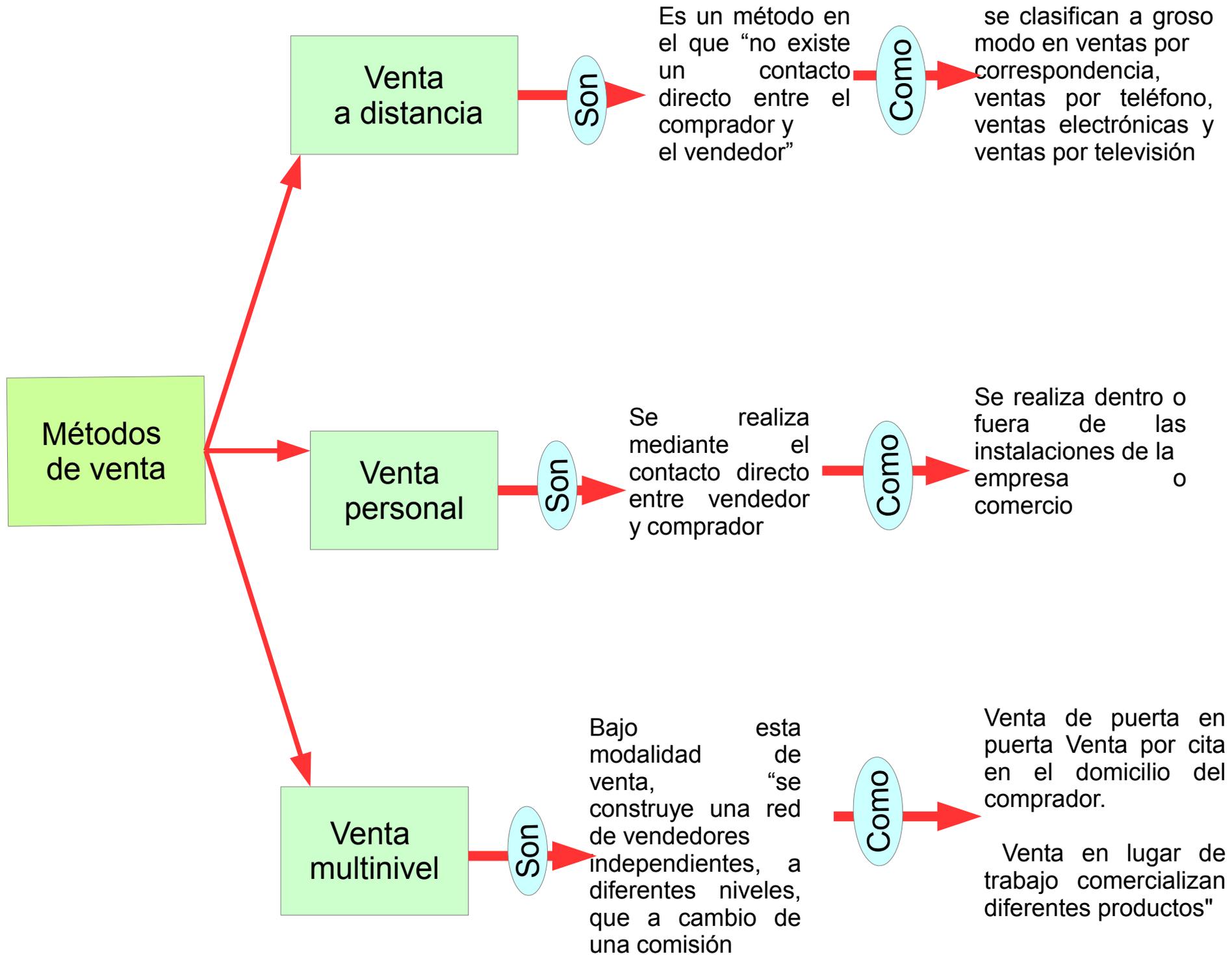
**GRADO: 6TO**

**VILLA HERMOSA TABACO, JUNIO 2020**

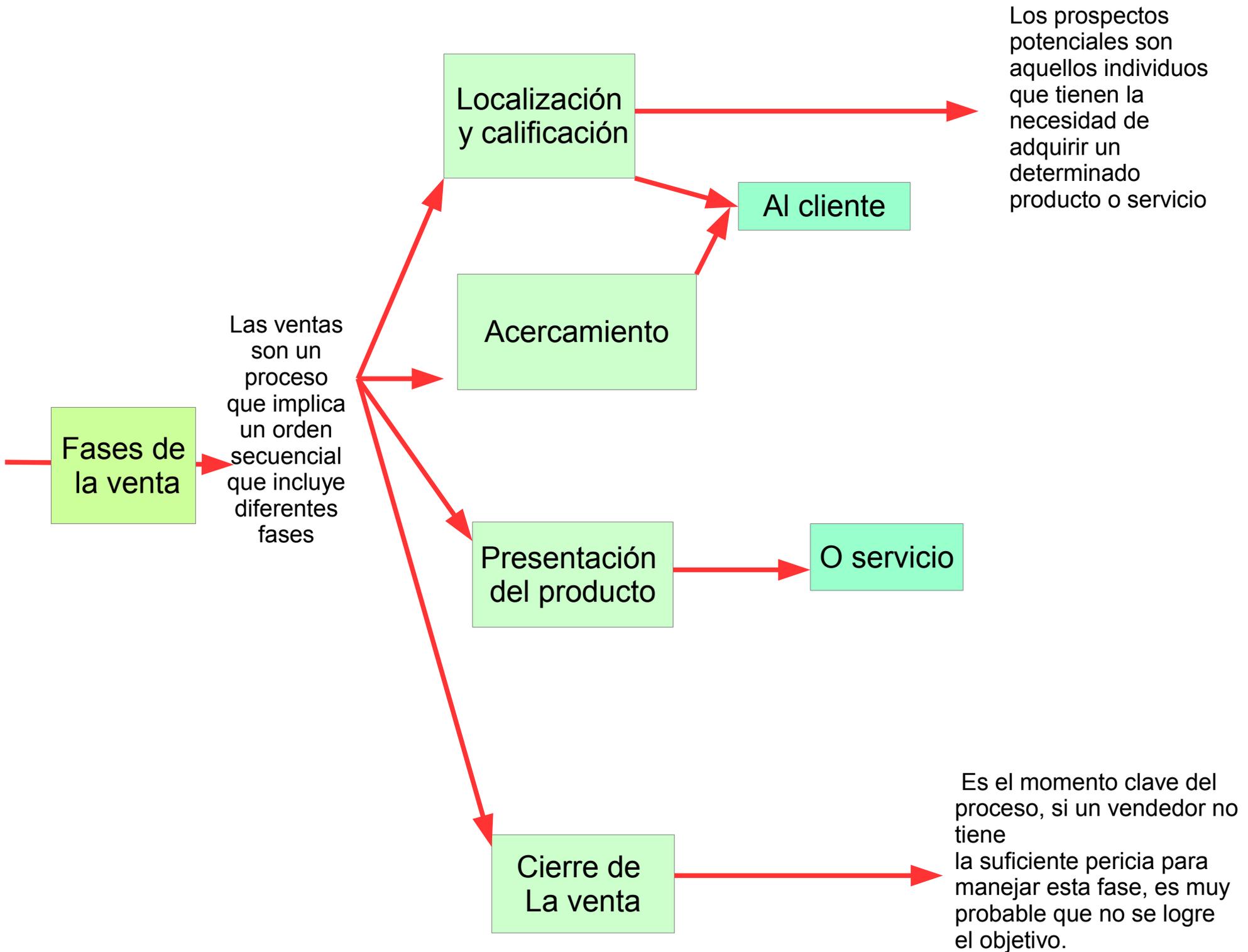
## INTRODUCCIÓN

El siguiente trabajo es elaborado con la finalidad de mostrar un panorama de los métodos de ventas que son utilizados en la actualidad y las fases de una venta segura, teniendo en cuenta que el vendedor es la herramienta primordial, pues si no se desenvuelve de la manera adecuada no se lograra una venta satisfactoria, y ese es el objetivo principal.

# TÉCNICAS DE VENTAS



# TÉCNICAS DE VENTAS



## CONCLUSIÓN

Los modelos de ventas nos muestran un panorama de los distintos procesos en los cuales se puede vender un producto o servicio, sin embargo en la actualidad el modelo mas manejado es A distancia, pues facilita el acceso por distintos medios como lo son también internet, redes sociales etc