

A dark blue vertical bar on the left side of the page. A blue arrow-shaped graphic points to the right from the bar, containing the date.

16-5-2020

Técnicas de ventas

Ensayo

Alumno: [Hernández Aguilar Gibran De Jesus](#)

Lic. [En administración de empresas](#)

A decorative graphic in the bottom-left corner consisting of several thin, curved lines in shades of blue and grey, resembling a stylized plant or abstract wave.

Las habilidades para las ventas es una demanda que presenta uno en la vida diaria para alcanzar las metas o los propósitos que tengamos. El acto de “vender” está presente en todas las tareas humanas, aunque habitualmente se lo asocie a dinámicas comerciales. La Venta constituye un ejercicio de relacionamiento social, y el hombre es ante todo, un Ser de carácter social. Cuando se relaciona con su congéneres trata siempre de vender algo: una idea, un bien, un estado de ánimo, una interpretación de las cosas, un argumento, una disculpa, un trabajo, etc. La Venta, en la forma de cualquiera de las cosas que se transe, se perfecciona cuando otra persona Acepta aquello que se está ofreciendo. Así se completa el circuito que construye el tejido social.

La dinámica de la vida en comunidad ha sido abordada desde muchos ángulos, pero con poca frecuencia se la interpreta con la visión de las Ventas. Este acercamiento parece “poco apropiado” para comprender las complejidades sociales, y en el entendimiento popular se acerca peligrosamente a vulnerar la interpretación “generalmente concebida” de lo ético. Sin embargo es suficiente evaluar las tareas cotidianas para convencerse que el acto de Vender se practica siempre, y con una frecuencia que supera casi a todo el resto de las actividades humanas.

La habilidad para las Ventas no es un requisito profesional, es una demanda que presenta la Vida para alcanzar los propósitos que en ella se tengan. Las Ventas y el propio sentido profundo de Negocio no están inscritas en el sentido comercial de las cosas, están enraizadas en el carácter de todo lo que explica la existencia. El acto de “vender” está presente en todas las tareas humanas, aunque habitualmente se lo asocie a dinámicas comerciales. La Venta constituye un ejercicio de relacionamiento social, y el hombre es ante todo, un Ser de carácter social. Cuando se relaciona con su congéneres trata siempre de vender algo: una idea, un bien, un estado de ánimo, una interpretación de las cosas, un argumento, una disculpa, un trabajo, etc. La Venta, en la forma de cualquiera de las cosas que se transe, se perfecciona cuando otra persona Acepta aquello que se está ofreciendo. Así se completa el circuito que construye el tejido social. La dinámica de la vida en comunidad ha sido abordada desde muchos ángulos, pero con poca frecuencia se la interpreta con la visión de las Ventas. Este acercamiento parece “poco apropiado” para comprender las complejidades sociales, y en el entendimiento popular se acerca peligrosamente a vulnerar la interpretación “generalmente concebida” de lo ético. Sin embargo es suficiente evaluar las tareas cotidianas para convencerse que el acto de Vender se practica siempre, y con una frecuencia que supera casi a todo el resto de las actividades humanas.

A veces nosotros como consumidores de algún servicio no nos damos la tarea de comparar las diferentes variedades de servicio y compramos por comprar e donde a veces para un negocio es donde nos lleva a la quiebra compramos más de lo que generamos en ingresos y nos damos la tarea de bajar la calidad de nuestros servicios. Nosotros como consumidores ofrecemos nuestros recursos como dinero a cambio de algún bien o servicio

que buscamos tener una determinada satisfacción por un medio de transacción que por este motivo no podemos entender la existencia de los productores que llegan a ofrecer dichos servicios. El vendedor es el elemento más importante de las ventas personales porque permite establecer una comunicación directa y personal con los clientes actuales y potenciales de la empresa, y además, porque tiene la facultad de cerrar la venta y de generar y cultivar relaciones personales a corto y largo plazo con los clientes. Representa el porcentaje que se recibe por las ventas realizadas. Éste también es cobrado mensualmente.

Se manejan después de dichas ventas generamos lo que conocemos como Bonos: es una especie de gratificación que se le otorga al vendedor en función de los logros de ciertas metas, como por ejemplo el monto de ventas realizadas en el año, la captación de un significativo número de nuevos clientes, etc. Todo buen vendedor debe contar con ciertas cualidades, que le permitan ejercer su trabajo con efectividad. Algunas de ellas son: ser persistente, optimista, positivo. Tener conocimiento de todo lo relacionado con el producto o servicio que ofrece. Ser buen comunicador, y extrovertido.

Debe contar con una excelente presencia. Debe trazarse metas diarias, semanales, mensuales y anuales. Incluso existen diferentes tipos de vendedores por ejemplo mi oficio es prestador de servicio y vendedor de un servicio que es la rama restaurantera nosotros como cocineros tenemos que tener una variedad de insumos de buena calidad para que podamos darles a nuestros clientes una atención de primera tanto que como consumidores y vendedores tenemos que verificar que todos los insumos que se ingresan a diario tengan que ser de primera para así brindar al comensal una grata satisfacción de sus necesidades para que de esa atención el cliente regrese y nos dé a conocer como vendedores de servicio en este caso de alimentos. También los servicios de hospedajes no tener las mejores instalaciones pero si lo adecuado para darles a nuestros clientes una satisfacción de descanso para que al término de su estancia seamos una de sus opciones de regreso a su próxima visita.

Incluso existen otros tipos de vendedores por ejemplo.

Auto venta. Vendedor que entrega la mercancía en el momento en que concreta la venta. Es muy habitual en la venta ambulante de productos frescos o de consumo diario en que el vendedor se desplaza con una furgoneta y descarga los productos que se le solicitan.

Tele vendedor. Persona que vende a través del teléfono, realizando lo que se llama telemarketing. Su función puede ser pro activa cuando contacta al potencial cliente para ofrecerle sus productos y servicios o reactiva cuando espera la llamada del cliente para negociar la venta.

Vendedor de Piso'. "Se encuentra dentro del local o comercio él se encarga de ofrecer, mostrar y atender al cliente, por lo regular esta en comercios establecidos. En algunos casos el vendedor se encuentra por turno, es decir, en una tienda son tres vendedores, el primero que llegue al comercio es el que tiene el primer turno y así sucesivamente, si un cliente entra y pregunta por el producto (colchones, artículos electrodomésticos, blancos etc.) ya le "quemo" su turno aunque no se haya realizado la venta. En este tipo de venta que aunque es de piso puede ser también de cambaceo, el vendedor le entrega un presupuesto, donde le cotiza los muebles o artículos que le interesaron, con los precios y descuentos que el vendedor le llegue a ofrecer.

En caso de no concluirse la venta el vendedor se encarga de darle seguimiento al presupuesto del cliente y de llamarle cuando haya promociones atractivas.

Ponedor. Vendedor que se encarga de estafar con artimañas Consiste en presentar beneficios extraordinarios en una bandeja de plata a personas que no califican monetariamente haciéndoles creer que son aptos para ser propietarios de un bien determinado. Una técnica ética y moralmente cuestionada pero de jugosos dividendos para el ponedor