



Universidad del Sureste UDS

Nombre del alumno: José Artemio Morales Espinosa

Nombre del docente: Irecta Nájera Aldo

Materia: métodos y técnicas de ventas

Nombre del trabajo: cuadro sinóptico

Cuatrimestre: 6

Carrera: Administración de empresas

FECHA/ 29 de junio del 2020

Departamentos de ventas, funciones, que son los vendedores

Departamentos de ventas

Es la que tiene función principal comercialización de los bienes o servicios que ofrece la empresa, por el conducto de la fuerza de ventas.

La estructura de departamentos de ventas

El departamento ventas por lo general es vertical y horizontal

La estructura vertical es la que se da por el nivel jerárquico

Estructura horizontal se ubica persona con la misma posición jerárquica.

Funciones del departamento de ventas se puede dividir

Funciones básicas
Organización de la fuerza.

Funciones básicas son: funciones administrativas

Funciones Operativas

Funciones Tácticas

La organización de ventas

Por lo general se divide por

Zonas geográficas
líneas de productos,
clientes, funciones

Que son los vendedores para las empresas

Concepto

Es aquella persona que tiene en comendado las ventas o comercialización de productos o servicios de una compañía.

Corresponde realizar, ya no consiste únicamente a vender o brindar un buen servicio al cliente

Funciones del vendedor

Establecer entre cliente y la empresa
Contribuir a la solución de problemas