

Licenciatura en administración.

Docente: Ing. Irecta Nájera Aldo.

Materia: métodos y técnicas de ventas.

Tarea: cuadro sinóptico.

Alumno:

Ever Morales Noriega.

Cuatrimestre:

6°

UNIDAD I

Departamento de ventas

El departamento de ventas es el que se tiene como función principal comercializar los bienes o servicios que ofrece la empresa, por conducto de la fuerza de ventas.

Vertical

La estructura vertical es la que se da por el nivel jerárquico y las personas que la integran tienen una posición de mandos.

Horizontal

En la estructura horizontal se ubican personas con una misma posición jerárquica y, por lo tanto, se presenta la comunicación con rapidez.

Funciones del departamento de ventas

Los vendedores son la carta de presentación de las empresas y una de las actividades que más cuidado merecen es que éstos sean capaces de administrar correctamente sus relaciones con los clientes; si se satisfacen las necesidades del consumidor y se le otorga un seguimiento adecuado, será el inicio de una larga y fructífera relación comercial.

Funciones básicas.

- Funciones administrativas
- Funciones operativas
- Funciones técnicas

Que son los vendedores para las empresas

Organización de la fuerza de ventas.

- Zonas geográficas.
- Líneas de productos/ servicios.
- Clientes.
- Funciones.