



**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 / 31 de julio del 2020**

# Técnicas de presentación

## Técnicas de presentación

**Ayudas visuales:** podemos usar este tipo de ayuda para hacer nuestra presentación más creativa

**Testimonios:** los testimonios de clientes satisfechos son recursos a emplear suele ser muy convenientes al otorgar mayor creatividad a nuestra presentación

**Garantías:** el hecho que el producto ofrezca garantía es sin lugar a duda un elemento de interés

**Demostración:** al igual que las ayuda visualizar las demostraciones, tiene un gran impacto sobre el comprador

## Vendedor

Un vendedor es un experto en la gestión comercial de su empresa y es quien realiza la acción de vender, es decir al cliente los productos y servicios que la empresa ofrece para que sean compradas a cambio del pago de un precio.

## Características del vendedor

- Capacidad de relacionarse
- Tolerancia y frustración
- Puntualidad
- Autoconfianza
- Excelente imagen
- Observador
- Negociador
- Paciente

## Para contratar un vendedor

- Antecedentes familiares e historia personal
- Estado civil y estructura familiar
- Experiencia en ventas
- Dominio
- Referencias de empleos anteriores