



UNIVERSIDAD DEL SURESTE (UDS)

Materia:

Métodos y técnicas de venta

Trabajo:

MAPA CONCEPTUAL

Carrera:

Licenciatura En Administración de Empresas

6to Cuatrimestre

Modulo: 2

Alumno:

Guillermo Antonio Jimenez Moreno

Ing.:

Aldo Irecta Nájera

22/07/2020

Las objeciones

En una

Negociación

Vendedor

Son

Argumentos que plantea el cliente

Impedimentos para ejecutar la compra.

Proceso para manejar objeciones

Encargado de realizar la venta.

Ejemplos:

“En la competencia me sale más barato”

“No me convence del todo”

Escuchar

Comprender

Anticiparse