



Técnicas de presentación, el vendedor y sus características

Enrique Romero Farrera

Métodos y Técnicas de ventas

Aldo Irecta Najera

27 de Julio del 2020

Correo electrónico: enrique0760719@hotmail.com

ETAPAS DE LA VENTA SIMPLE

TECNICAS DE PRESENTACION

Ayudas visuales

- Videos
- Folletos
- graficas

Testimonios

Cientes satisfechos = mayor credibilidad

Garantías

Elemento de interés para el cliente = confianza

Demostraciones

Facilitan la elección y la compra del cliente

VENDEDOR

Es un experto en la gestión comercial de su empresa y es quien realiza la acción de vender.

CARACTERISTICAS

Capacidad de relacionarse
Tolerancia a la frustración
Perseverancia
Tenacidad
Puntualidad
Autoconfianza
Excelente imagen
Observador
Negociador
Paciente