



Universidad del Sureste

CATEDRATICO: Irecta Nájera Aldo

MATERIA: Métodos y Técnicas de Ventas

NOMBRE DEL ALUMNO: Morales Espinosa
José Artemio.

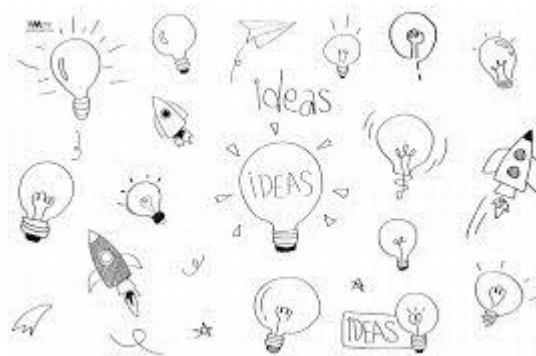
TRABAJO: Super Nota

CARRERA: Administración De Empresas.

GRADO: 6 Cuatrimestre

FECHA: 9-Julio-2020

Descubrir Conocimientos



Descubrir conocimientos : permite obtener y analizar información sobre el clientes en diferentes puntos de contacto como: llamadas telefónicas , redes sociales centro de atención telefónica , puntos de vetas.

Planear el Mercado



Este punto se desarrollan los planes y estrategias de mercadotecnia con fase a lo recabado en la fase anterior, es decir permite diseñar los medios para extraer al cliente.

Interacción con el mercado



Esta en esta fase en donde se explican los planes y estrategias a través de las fuerzas de ventas. El contacto puede ser vía telefónica, personal o por internet. Análisis y perfeccionamiento, descubrir conocimientos, planear el mercado, interacción con el cliente.

Analizar y Perfeccionar



Esta última etapa se da el aprendizaje suscitado por la respuesta del cliente ante los productos o servicios que se le ofrecieron, de ser necesario, se replantearían los planes y estrategias con el fin de maximizar el rendimiento de la inversión del cliente.