



ANDREA ESTEFANIA DOMINGUEZ ABARCA

6TO CUATRIMESTRE SEMIESCOLARIZADO

ADMINISTRACION DE EMPRESAS

IRECTA NAJERA ALDO

METODOS Y TECNICAS DE VENTAS

ZONA DE VENTAS

Conjunto de clientes actuales, antiguos y potenciales asignados a un determinado vendedor, delegación, distribuidor.

SE LOCALIZA

en un área que facilite su adecuada y rentable cobertura

DISTRIBUCION TERRITORIAL

Elaborar sectores iguales en función del potencial y la carga de trabajo

No todos los clientes deben ser visitados con la misma frecuencia

Un vendedor a esa zona concreta.
Por lo que dentro de la misma zona se ha de practicar una