



Licenciatura en administración.

Docente: Ing. Irecta Nájera Aldo.

Materia: métodos y técnicas de ventas.

Tarea: mapa conceptual.

Alumno:

Ever Morales Noriega.

Cuatrimestre:

6°

UNIDAD II

Zona de venta

Distribución territorial

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

Debe facilitar la

Revisión

Control

De divide en

Garantizar una mejor cobertura en el mercado y un seguimiento más personalizado a los clientes.

Se consigue una mejor cobertura de clientes.

Incrementar la efectividad de la fuerza de ventas.

De divide en

Tener la imagen de ser una empresa bien organizada.

En ciudades grandes, se puede aprovechar mejor el tiempo.

Se reduce el cansancio de los vendedores y el riesgo implícito en su desplazamiento.