

MÉTODOS Y TÉCNICAS

**Presenta la alumna:
Mayra Lizbeth Pérez Pérez**

**Cuatrimestre, grupo,
6to cuatrimestre "D"**

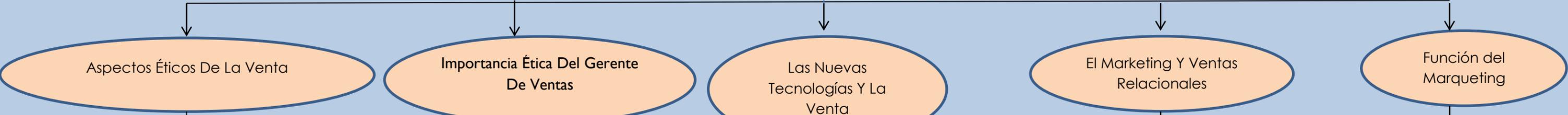
**Carrera y modalidad:
Lic. Administración de empresas, Semiescolarizado**

**Frontera Comalapa, Chiapas
19 de Julio del 2020.**

DIRECCION DE VENTAS

¿Qué es?

Es una de las partes importantes de la función comercial-marketing.



¿Qué es?

En general, la moral se refiere a la práctica de una conducta humana mientras que la ética pertenece a la teoría de esa buena conducta.

Los agentes y los gerentes de ventas deben soportar a los enardecidos clientes que se quejan con ellos. Entre las cuestiones más importantes para un gerente de venta están:

- Calidad del producto o servicio
- Precio
- Distribución
- Promoción
- El mal uso de la compañía
- Asumir las políticas de la empresa
- Subestimar a los vendedores
- Sobrevender
- Mostrar favoritismo

Las Nuevas Tecnologías Y La Venta

Son

Comercio electrónico

Opciones eléctricas de pago

Códigos Comerciales

El Marketing Y Ventas Relacionales

Producción: productos que estén disponibles

Producto: comprarán los productos de mayor calidad,

Venta: los consumidores sólo comprarán los productos de la empresa con la ayuda de considerables esfuerzos de venta

Marketing: que la empresa alcance sus objetivos es la determinación de las necesidades y preferencias de los consumidores

Marketing orientado a la sociedad: Asume los postulados básicos del concepto moderno del Marketing, pero establece algunas condiciones nuevas.

Función del Marketing

Es Conocer el comportamiento de los Compradores y de los Vendedores, para aplicar soluciones que redunden en beneficio mutuo en el ámbito del Mercado.