

# **FUERZA DE VENTAS**

**METODOS Y TECNICAS**  
**C.P. OSVALDO CARDENAS**

**PRESENTA EL ALUMNO:**

**VICTOR MANUEL CÀRDENAS GORDILLO**

**GRUPO, SEMESTRE y MODALIDAD:**

**6TO CUATRIMESTRE “D” ADMINISTRACIÓN**

**Frontera Comalapa, Chiapas**

# FUERZA DE VENTAS

## EL VENDEDOR

persona de venta o comercialización de productos o servicios de una compañía, según el sector o la cultura de la compañía

## CARACTERISTICAS PERSONALES Y APTITUDES DE VENTAS

Debe de ver las cosas de forma positiva, para poder transmitir esa actitud al posible comprador.

Perseverancia, empatía, determinación, honestidad

## TIPOS DE VENEDORES

Vendedor tradicional. Vendedor logístico o de mostrador, con funciones de convencimiento,

Vendedor técnico. Conocedor del producto que vende

Vendedor moderno se preocupa de resolver el problema del cliente y no solo de vender

## CUOTAS INCENTIVOS PARA EL VENDEDOR

Objetivo o volumen mínimo de ventas que se espera de un vendedor, ya sea mensual, trimestral o anual y se expresan como unidades de venta. De esto crea el incentivo para el vendedor