

# **METODOS Y TECNICAS DE VENTA**

**OSVALDO FRANCISCO SILVESTRE**

**PRESENTA EL ALUMNO:**

**VICTOR MANUEL CÀRDENAS GORDILLO**

**GRUPO, SEMESTRE y MODALIDAD:**

**6TO CUATRIMESTRE “D” ADMINISTRACIÓN**

**Frontera Comalapa, Chiapas**

**12/07/2020**

# TECNICAAS DE VENTAS

## LA FUNCION DE VENTAS

Planar ejecutar y controlar las actividades en el campo.

## NEGOCIACION CON LOS GRUPOS DE COMPRA

Conocer y mostrar la fuerza administrar sin mostrar sus debilidades solucionar conflictos

Saber escuchar y comunicar

Grupo de compra clásico y las denominadas cadenas de compra

## ETAPAS DE LA VENTA SIMPLE

prospección o preparación de la visita, determinación y creación de necesidades, argumentación y objeciones, cierre de venta, recapitulación y repaso

## TECNICAS DE VENTAS

Persuade al cliente a comprar, experiencia y esfuerzo, enfoque en las necesidades del cliente.

## LA NEGOCICION DE VENTAS

Se intenta lograr un acuerdo dejando de lado las relaciones personales, creando un ambiente de confianza.