

MAPA CONCEPTUAL “DIRECCION DE VENTAS”

METODOS Y TECNICAS DE VENTAS
CP. Osvaldo Silvestre

PRESENTA EL ALUMNO:

Leydi Rocxana López Matías

GRUPO, SEMESTRE y MODALIDAD:

**6to. Cuatrimestre “D” Administración de Empresas
Semiescolarizado**

Frontera Comalapa Chiapas

05 de Julio del 2020

DIRECCIÓN DE VENTAS

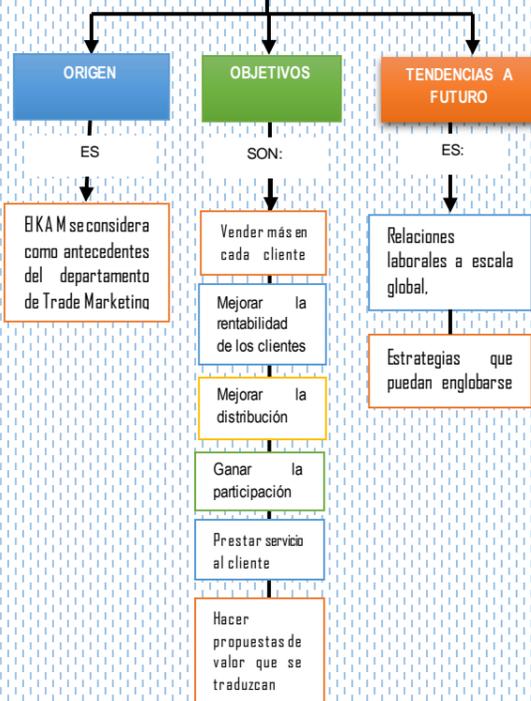
¿QUE ES?

Es un proceso dirigido en el que se establecen una serie de estrategias, para fijar los objetivos que se deben ejecutar de forma controlada en función de los planes comerciales de ventas.

LA GESTIÓN DE GRANDES CUENTAS

¿QUE ES?

Forma de gestionar las relaciones comerciales con los clientes entornos B2B



INGENIERÍA DE VENTAS

SE ENFOCA EN:

La venta y comercialización de tecnología especializada y dispositivos electrónicos.

FUNCIONES EN EL ÁREA DE VENTAS

SE DIVIDE EN:



FUNCIONES PRINCIPALES

SON:

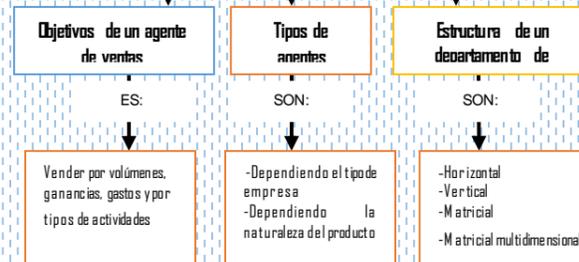
- Vender productos a clientes existentes y buscar clientes potenciales
- Llevará a cabo tareas administrativas
- Habilidades Tecnológicas
- Habilidades de comunicación

ELEMENTOS DE VENTAS

SON:

- Preparación
- Concertación de la visita
- Contacto y presentación
- Sondeo y necesidades
- Argumentación
- Objeciones
- Cierre

TIPOS DE VENTAS



LA ORGANIZACIÓN DEL EQUIPO DE VENTAS

DIVISION DE EQUIPOS DE TRABAJO

SE DIVIDE EN:

