

**UNIVERSIDAD DEL SURESTE**

**CAMPUS COMALAPA**

**LICENCIATURA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

**GRADO: SEXTO CUATRIMESTRE GRUPO: "D"**

**TEMA: DIRECCION DE VENTAS**

**NOMBRE DEL CATEDRÁTICO: SILVESTRE CARDENAS OSVALDO FRANCISCO**

**NOMBRE DEL ALUMNO: MARTINEZ LOPEZ YORDI JOSE**

**MODALIDAD: SEMIESCOLARIZADO.**

**FRONTERA COMALAPA, CHIAPAS.**

**4 DE JULIO DEL 2020**

# DIRECCION DE VENTAS

La gestión de grandes cuentas

se

Hace alusión a una forma de gestionar las relaciones comerciales con los clientes en entorno

Ingeniera de ventas

se

Se enfoca en las ventas y comercialización de de tecnología especializada y dispositivos electrónicos

La organización del equipo de ventas

se

Suele dividir en equipo de trabajo siguiendo una estructura determinante con ello se consigue un reparto de las tareas comerciales

Aspectos éticos de la venta

Es

Mientras que el personal de la empresa se relaciona con los clientes la fuerza de la venta debe enfrentarse a una variedad de problemas éticos

La nuevas tecnologías y ventas

En

La mayoría de las empresas y comercios se han incorporado nuevas tecnologías que permiten al cliente mayor rapidez los comercios eléctricos etc

Marketing y ventas racionales

es

Consumidores solo compraran los productos que estén disponibles y por lo tanto la dirección de la empresa se limitara