

“MÉTODOS Y TÉCNICAS DE VENTAS”

“LA FUERZA DE VENTAS”

LIC. OSVALDO FRANCISCO SILVESTRE

PRESENTA LA ALUMNA:

Adriana Monjaras Pérez

GRUPO, SEMESTRE Y MODALIDAD

6º cuatrimestre (D) Administración
De Empresas, Semiescolarizado

Frontera Comalapa chis

26 DE JULIO 2020

LA FUERZA DE VENTAS

El vendedor

El vendedor es el que aporta información preciada acerca del cliente,

Lo que implica que la empresa tiene que esforzarse al máximo a la hora de diseñar su equipo de ventas, es decir, desarrollar sus objetivos, su estrategia, su estructura, su tamaño y su retribución

Capacitación de la fuerza de ventas

Dos claves para la **capacitación de la fuerza de ventas**. ... Ahora bien: la mejor manera de desarrollar esos factores es a través de su **fuerza de ventas**. Los vendedores deben estar preparados para añadir a los productos o servicios que vende y a la empresa el sentimiento que marcará la diferencia respecto a la competencia.

Características personales y aptitudes para las ventas

Optimismo: el buen vendedor debe ver las cosas **de** forma positiva, **para** poder transmitir esa actitud al posible comprador.

Determinación, Honestidad, Puntualidad, Capacidad **de** escucha, Asertividad:

Métodos de capacitación de las ventas

- Entiende las necesidades de tu equipo.
- Define muy bien el objetivo de tu **capacitación en ventas**.
- Busca palabras clave enfocadas en **ventas**.
- Estudia a tus competidores.
- Elige el mejor formato para tu equipo.
- Utiliza ejemplos reales de tu negocio.

Tipos de vendedores

- **El trabajador esforzado.**
- **El forjador de relaciones.**
- **El lobo solitario.**
- **El solucionador de problemas reactivo.**
- **El desafiante.**

Medición de costos y beneficios de la capacitación en las ventas

Es completamente supe pueda resultar. Cualquier funcionario, o directivo de una empresa trabajo más visión y enfoque si ha recibido información actualizada que habilidades y en su criterio,

Cuotas e incentivos para el vendedor

- Reconocimiento y comunicaciones en público
- Clasificación según resultados
- Vacaciones o tiempo libre
- Premios en especie (Viajes, cenas, asistencia a eventos, etc.)
- Apercibimiento o advertencia por incumplimiento