UDS
UNIVERSIDAD DEL SURESTE

Crea tu mejor historia
EMPRENDAMOS JUNTOS

Cuadro sinóptico

Métodos y técnicas de ventas

Cp. Osvaldo Francisco Silvestre Cardenas

PRESENTA EL ALUMNO:

Eduardo de la Cruz Gerónimo

GRUPO, SEMESTRE y MODALIDAD:

6to cuatrimestre "D" licenciatura en administración de empresa

Frontera Comalapa, Chiapas

26 de julio del 2020.

La fuerza de ventas

El vendedor

Un vendedor es un experto en la gestión comercial de su empresa y es quien realiza la acción de vender

El principal papel del vendedor es despertar en el cliente la necesidad de la compra y para lograrlo se requiere de mucha habilidad.

- Capacidad de relacionarse.
- Tolerancia a la frustración.
- Perseverancia.
- Tenacidad.
- Puntualidad.
- Autoconfianza.
- Excelente imagen.
- Observador.
- Negociador.
- Paciente.

Características personales y aptitudes para las ventas

Es importante para determinar las características ideales de un vendedor, recurrir a una descripción de puesto

Aptitudes

Tolerancia a la frustración
Honestidad
Extrovertido
Observador
Negociador
Logro de objetivos
Gusto por las ventas

Para contratar a un vendedor, antes de exhibir la vacante y al momento que se está diseñando, se toman en cuenta lo siguiente

Tipos de vendedores

La propuesta en el libro de Vendedores perros y la expuesta en el texto Operaciones de venta.

Entendemos por vendedores perros a aquellos que son campeones de las ventas, son respetados, bien pagados y sumamente cotizados.

La habilidad de ir tras una presa y cazar con pasión, talento y habilidad es un regalo único y preciado. Sin duda, cuanto mejor seas para vender, convencer o negociar, más del mundo estará abierto para ti en términos de riqueza, oportunidad y buenas relaciones

Capacitación de la fuerza de ventas

Una vez que se ha reclutado y seleccionado a la fuerza de ventas, inicia el proceso de capacitación de los vendedores.

La duración del periodo de capacitación es variable y depende de las necesidades de la empresa

Y de las especificaciones del producto o servicio que se venderá (a mayores especificaciones, mayor tiempo de capacitación).

Cuotas e incentivos para el vendedor

Las metas que se les asignan a los vendedores se denominan cuotas y los gerentes de ventas siempre las planificarán de tal forma que vayan estimulando al vendedor a alcanzarlas.

Las cuotas deben ser razonables y congruentes con las tendencias del producto en el mercado.

Los principales propósitos de las cuotas son: 1. Ofrecer incentivos a los vendedores. 2. Evaluar el desempeño de los vendedores

Una cuota correcta deberá ser:

- Razonable.
- Clara y entendible para los vendedores.
- Oportuna.
- Viable.