

UNIVERSIDAD DEL SURESTE

CAMPUS COMALAPA

LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

GRADO: SEXTO CUATRIMESTRE GRUPO: "D"

TEMA: INTRODUCCION Y TECNICAS DE VENTA

NOMBRE DEL CATEDRÁTICO: SILVESTRE CARDENAS OSVALDO FRANCISCO

NOMBRE DEL ALUMNO: MARTINEZ LOPEZ YORDI JOSE

MODALIDAD: SEMIESCOLARIZADO.

FRONTERA COMALAPA, CHIAPAS.

12 DE JULIO DEL 2020

Introducción y técnicas de venta

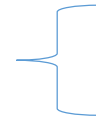
La función de ventas



Departamentos de ventas: es el que se tiene como función principal comercializar los bienes y servicios

Planificación de ventas: además de su función principal facilita el desarrollo de nuevos negocios

Negociación con los grupos de venta



La negociación inicia con la planeación que es importante porque permite definir el entorno en el que se dará la interacción con el cliente

Las etapas en la venta simple

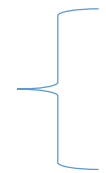


La presentación: es muy importante crea un clima adecuado que el cliente se sienta cómodo

Argumentación: es imprescindible escuchar y analizar las respuestas

Tratamiento de objetivos: puede ser intentar hacer ver a el agente comercial que no se está interesado por el producto

Técnicas de venta



Capacidad de relacionarse, tolerancia a la frustración, perseverancia, tenacidad etc.

La negociación en ventas



Venta a distancia, venta personal , ventas internas , ventas externas , venta directa , venta de libre servicio , venta en ferias etc.