

METODOS Y TECNICAS
La fuente de ventas

Presenta la alumna:
Mayra Lizbeth Pérez Pérez

Cuatrimestre, grupo,
6to cuatrimestre "D"

Carrera y modalidad:
Lic. Administración de empresas, Semiescolarizado

Frontera Comalapa, Chiapas
29 de Julio del 2020.

La Fuerza De Ventas

El vendedor

Un vendedor es un experto en la gestión de su empresa y es quien realiza la acción de vender, es decir, acerca al cliente los productos o servicios que la empresa ofrece para que sean comprados a cambio del pago de un precio.

Características personales y aptitudes para las ventas

Es importante para determinar las características ideales de un vendedor recurrir a una descripción de puesto; esta puede ser elaborada por el gerente de ventas o por el departamento de recursos humanos.

Tipos de vendedores

Promotores de venta, técnicos de ventas, tomadores externos de pedidos, tomadores de pedidos internos, repartidores, reponedores.

Capacitación de la fuerza de ventas

Una vez que se ha reclutado y seleccionado a la fuerza de ventas, inicia la capacitación de los vendedores, depende de la necesidad de la empresa (a mayores exposiciones, mayor tiempo de capacitación.)

Métodos de la capacitación de las ventas

- a) capacitación para el puesto
- b) instrucción individual
- c) clases de instalación
- d) seminarios externos

Medición de costos beneficios de la capacitación en las ventas

Técnicas, habilidades y estrategia de ventas:

Cuotas e incentivos para el vendedor

Las metas que se les asigna a los vendedores se denominan cuotas y los gerentes de ventas siempre las planifican de tal forma que vayan estimulando al vendedor a alcanzarla