

METODOS Y TECNICAS

CATEDRATICO:

C.P. OSVALDO FRANCISCO SILVESTRE

TRABAJO:

MAPA CONCEPTUAL

TEMA:

UNIDAD IV DIRECCION DE VENTAS

PRESENTA EL ALUMNO:

OSMAR AGDIMAEEL SOLIS CARBAJAL

GRADO, GRUPO y MODALIDAD:

6TO CUATRIMESTRE GRUPO "D"

DOMINGOS

FECHA: 19/07/2020

FRONTERA COMALAPA CHIAPAS, MEXICO

DIRECCION DE VENTA

ASPECTOS ETICOS DE LA VENTA

La ética en los negocios tiene mucho que ver con la relación entre la práctica en los negocios y el concepto de moral del bien y mal. Tradicionalmente en los negocios, el juicio de lo que está bien y lo que está mal había sido basado sobre todo en consideraciones económicas.

IMPORTANCIA ÉTICA DEL GERENTE DE VENTAS

La fuerza de ventas debe enfrentarse a una variedad de problemas éticos en cuanto a la calidad del producto y de los servicios, el establecimiento de precios, la distribución y la promoción.

REGLAMENTACIÓN VIGENTE SOBRE ÉTICA EN EL ASPECTO COMERCIAL

Existen tres tipos de códigos éticos en el medio comercial: 1. Códigos profesionales. 2. Códigos de asociaciones de empresas. 3. Códigos de grupos de asesoría.

IMPACTO DEL ASPECTO ÉTICO EN LAS RELACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

Las acciones específicamente sociales de una organización dependerán de los sistemas de valores morales y éticos sobre los cuales se tomen las decisiones ejecutivas, más allá de los requerimientos de orden legal y de la competencia de mercado.

LAS NUEVAS TECNOLOGIAS Y LA VENTA

Cada vez son más frecuentes las transacciones electrónicas y el dinero en efectivo ha sido desplazado por las tarjetas como medio de pago.

EL COMERCIO ELECTRONICO

Se define como cualquier forma de transacción comercial ejercida electrónicamente, utilizando redes de telecomunicación y que permite los pagos de bienes y servicios a través de internet.

OPCIONES ELECTRÓNICAS DE PAGO

Dado que las formas de pago tradicionales como el efectivo, han tenido graves problemas, por ejemplo, la delincuencia organizada, surge un nuevo medio materializado a través de las tarjetas electrónicas que son un soporte de plástico que sirven para pagar una transacción de compra venta.

MARKETING Y VENTAS RELACIONALES

en los últimos años se han realizado múltiples intentos de definición y sistematización de su contenido y de múltiples intentos de definición y sistematización de su contenido y de determinación de su naturaleza y metodología, con el fin de adquirir la consideración de disciplina científica.

FUNCION DEL MARKETING

La Función de Marketing es una función esencial de las empresas que deriva de la Ciencia del Marketing y cuya finalidad es Conocer el comportamiento de los Compradores y de los Vendedores, para aplicar soluciones que redunden en beneficio mutuo en el ámbito del Mercado.