

MÉTODOS Y TÉCNICAS DE VENTAS

dirección de ventas

OSVALDO FRANCISCO SILVESTRE CARDENAS

PRESENTA EL ALUMNO:

MOYSES YONATAN PERES LOPEZ

GRUPO, SEMESTRE y MODALIDAD:

6 CUATRIMESTRE "D" Administración de empresas

FRONTERA COMALAPA CHIAPAS

04 DE julio 2020

DIRECCIÓN DE VENTAS

La gestión de grandes cuentas

La misión de esta función es la generación de nuevo negocio, ya sea por captación de nuevos clientes y por crecimiento en clientes existentes.

Esto es una forma de gestionar las relaciones comerciales con los clientes en entornos, referidos particularmente a las relaciones entre fabricantes y distribuidores,

Ingeniería de ventas.

Esto es para ayudar a los clientes a determinar cuáles productos o servicios son los que mejor satisfacen sus necesidades y expectativas.

Funciones principales

- Vender productos a clientes existentes.
- buscar clientes potenciales.
- Llevar a cabo tareas administrativas.
- Habilidades tecnológicas.
- Habilidades de comunicación.

La organización del equipo de ventas

Esto se divide en equipos de trabajo en una estructura determinada y que se consigue un reparto de las tareas comerciales y una mayor organización de todo el personal implicado.

Y se construyen de la siguiente manera:

- Siguiendo una estructura geográfica o por zonas.
- Siguiendo una estructura por productos.
- Siguiendo una estructura por mercados.
- Siguiendo una estructura por funciones.

Aspectos éticos de la venta

- Se define como de vital importancia para las relaciones a largo plazo del productor y el cliente.
- es un conjunto de principios que gobiernan el comportamiento de un individuo o grupo, estableciendo la conducta adecuada que indican que es correcto y que es incorrecto.