

## **METODOS Y TECNICAS 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  
28 de Junio del 2020.**

# Introducción y técnica de ventas

## La función de ventas

Actividades que más cuidado merecen es que éstos sean capaces de administrar correctamente sus relaciones con los clientes

### Departamento de ventas

Tiene como función principal comercializar los bienes o servicios que ofrece la empresa, por conducto de la fuerza de ventas.

### Planificación de las ventas

Facilita el desarrollo de nuevos negocios y obtener información de los productos y servicios que ofrece la competencia.

### Administración de las relaciones con los clientes

Es un modelo general de las actividades de la empresa que busca aumentar los ingresos y las utilidades al centrarse en los clientes

## Negociación con los grupos de compra

El proceso de negociación comercial inicia cuando el vendedor y el comprador tienen en primer contacto y culmina con el cierre de la venta en términos, de preferencia, que convengan a ambas partes aunque en ocasiones para lograrlo se deben manejar las objeciones que manifiesta el cliente del modo adecuado.

## Las etapas de la venta simple

### Presentaciones o apertura

Empieza en el momento en que se cruzan las primeras palabras entre el comprador y el vendedor.

### Argumento

En esta etapa es imprescindible saber escuchar y analizar las respuestas. Si después de escuchar al cliente hacemos una recapitulación de lo que nos ha dicho, conseguiremos un doble objetivo

### Tratamiento de objeciones

Intentar hacer ver al agente comercial que no se está interesado por el producto o servicio que éste le ofrece.

## Las herramientas de venta

### El vendedor

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

### Características

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

### Tipos

- Según su función
- Según su vinculación con la empresa
- Según la amplitud del territorio

## Técnicas de ventas

- Ventas a distancia
- Ventas por correspondencia
- Ventas por teléfono
- Ventas electrónicas
- Ventas por televisión
- Venta personal

- Ventas a distancia
- Catálogo que se envía a través del correo postal o se deposita directamente en los buzones
- Llaman de Liverpool o Fábricas de Francia para invitar a una venta nocturna.
- Se sustenta en la transmisión de datos en redes de comunicación electrónica como Internet
- Demostración de productos o servicios de manera detallada
- Se realiza mediante el contacto directo entre vendedor y comprador