

**“MÉTODOS Y TÉCNICAS DE VENTAS”**

**“DIRECCIÓN DE VENTAS”**

**LIC. OSVALDO FRANCISCO SILVESTRE**

**PRESENTA LA ALUMNA:**

**Adriana Monjaras Pérez**

**GRUPO, SEMESTRE Y MODALIDAD**

**6º cuatrimestre (D) Administración  
De Empresas, Semiescolarizado**

**Frontera Comalapa chis**

**19 DE JULIO 2020**

## DIRECCIÓN DE VENTAS

### La gestión de grandes cuentas

Son aquellos clientes que, siendo los más importantes de la empresa, son a la vez una inversión potencial a largo plazo. Por lo tanto, son aquellos que nos deben aportar factores como:

Volumen y escalabilidad, Rentabilidad Diversificación de producto, Acceso a mercados y Capacidad de adopción de innovación

Gestionar las grandes cuentas de una empresa requiere metodología y, sobre todo, la dedicación exclusiva de una persona que aporte profesionalidad y experiencia en acción comercial y negociación a alto nivel

### Ingeniería de ventas

Se enfoca en la venta y comercialización de tecnología especializada y dispositivos electrónicos.

Por lo general, trabajan para fábricas de bienes tecnológicos o industriales, tales como las correspondientes al área de telecomunicaciones y computación.

Pueden dividirse en dos grupos en base de a quiénes les venden, en tal sentido, quienes negocian con el consumidor final se denominan empresas

### La organización del equipo de ventas

Es diferenciar, por un lado, a los **vendedores** que trabajan dentro de las instalaciones, ya sea en la tienda, en una agencia o en mostradores,

**Estructura por territorio:** a cada vendedor se le asigna un determinado territorio.

**Estructura por productos:** cada vendedor o un pequeño grupo de vendedores se especializa en la venta de determinados productos que ofrece el negocio

**Estructura por cliente:** los vendedores están organizados de tal manera que los miembros del equipo se especializan en la venta de los productos del negocio a determinados **clientes**.

### Aspectos éticos de la venta

La ética estudia la moral y determina qué es lo bueno y cómo se debe actuar.

Cuando hablamos de la ética de un vendedor, estamos hablando de la conducta que este presenta en su función como representante de la empresa para quien trabaja, en una transferencia de un bien o servicio.

Usar el engaño, ofrecer regalos, sobornos y entretenimiento, divulgar información confidencial y vender por la puerta trasera, son considerados actos ilegales y de baja ética

### Las nuevas tecnologías y la venta

La tecnología te da la posibilidad de mejorar tu compañía, porque te permite simplificar el trabajo, evitar la duplicidad de actividades, disminuir errores y tomar decisiones oportunas.

Controla y automatiza las operaciones de tu negocio, como inventarios, ventas, compras, etc.; de esta manera, podrás enfocarte en desarrollar las estrategias necesarias para lograr tus objetivos.

Mejora la administración de los recursos y el tiempo, lo que eleva las ganancias y minimiza las pérdidas.

Te da reportes detallados y actualizados sobre la situación financiera de tu empresa, facilitando la toma de decisiones inteligentes basadas en las necesidades reales de la organización