

**UNIVERSIDAD DEL SURESTE**

**CAMPUS COMALAPA**

**LICENCIATURA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

**GRADO: SEXTO CUATRIMESTRE GRUPO: "D"**

**TEMA: DIRECCION DE VENTAS**

**NOMBRE DEL CATEDRÁTICO: SILVESTRE CARDENAS OSVALDO FRANCISCO**

**NOMBRE DEL ALUMNO: MARTINEZ LOPEZ YORDI JOSE**

**MODALIDAD: SEMIESCOLARIZADO.**

**FRONTERA COMALAPA, CHIAPAS.**

**19 DE JULIO DEL 2020**

# DIRECCION DE VENTAS

LA GESTION DE GRANDES CUENTAS

se

hace ilusión a una forma de gestionar las relaciones comerciales con los clientes en entornos

INGIENERIA DE VENTAS

Se

Enfoca en la venta y comercialización de tecnología especializada y dispositivos electrónicos por lo general

LA ORGANIZACIÓN DE EL EQUIPO DE VENTAS

Se

Suele dividir en equipos de trabajo siguiendo una estructura determinada con ello se consigue un reparto de las tareas comerciales

ASPECTOS ETICOS DE LA VENTA

Este

Tiene que ver con la relación en la práctica de los negocios y el concepto de moral del bien y del mal están relacionadas con el con el tema de de responsabilidad social

LAS NUEVAS TECNOLOGIAS Y VENTAS

La

Mayoría de las empresas y comercios se han incorporado tecnologías que permiten al cliente mayor rapidez y seguridad cuando adquiere un bien o servicio