

MÉTODOS Y TÉCNICAS DE VENTAS

Dirección de ventas

OSVALDO FRANCISCO SILVESTRE CARDENAS

PRESENTA EL ALUMNO:

MOYSES YONATAN PERES LOPEZ

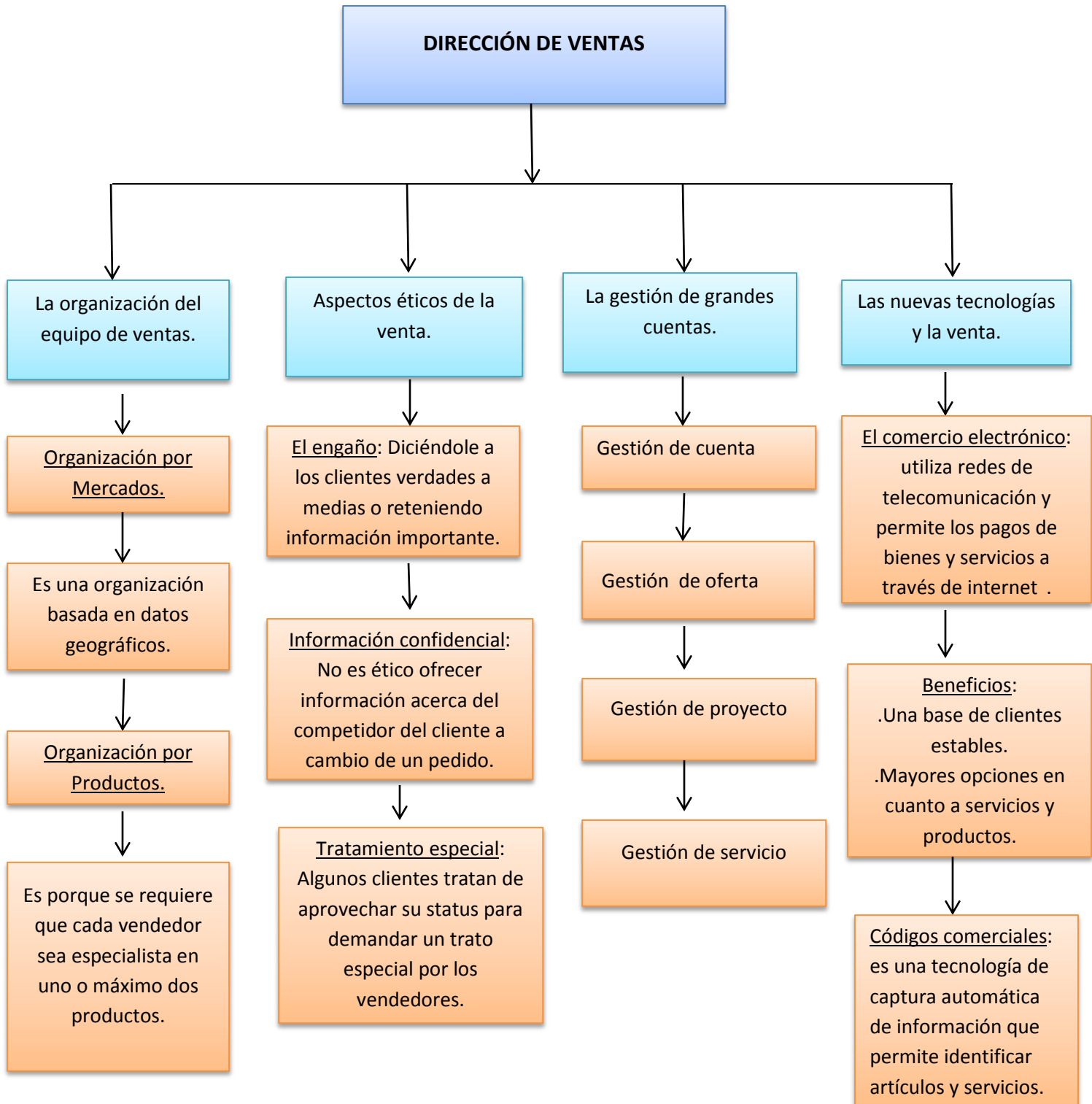
GRUPO, SEMESTRE y MODALIDAD:

6 CUATRIMESTRE “D” Administración de empresas

FRONTERA COMALAPA CHIAPAS

18 DE julio 2020

DIRECCIÓN DE VENTAS



La organización del equipo de ventas.

Organización por Mercados.

Es una organización basada en datos geográficos.

Organización por Productos.

Es porque se requiere que cada vendedor sea especialista en uno o máximo dos productos.

Aspectos éticos de la venta.

El engaño: Diciéndole a los clientes verdades a medias o reteniendo información importante.

Información confidencial:
No es ético ofrecer información acerca del competidor del cliente a cambio de un pedido.

Tratamiento especial:
Algunos clientes tratan de aprovechar su status para demandar un trato especial por los vendedores.

La gestión de grandes cuentas.

Gestión de cuenta

Gestión de oferta

Gestión de proyecto

Gestión de servicio

Las nuevas tecnologías y la venta.

El comercio electrónico:
utiliza redes de telecomunicación y permite los pagos de bienes y servicios a través de internet .

Beneficios:
.Una base de clientes estables.
.Mayores opciones en cuanto a servicios y productos.

Códigos comerciales:
es una tecnología de captura automática de información que permite identificar artículos y servicios.