

INTRODUCCIÓN Y TÉCNICAS DE VENTAS  
**Técnicas y ventas**  
**OSVALDO FRANCISCOSILVESTRE CARDENAS**

PRESENTA EL ALUMNO:

**MOYSES YONATAN PERES LOPEZ**

GRUPO, SEMESTRE y MODALIDAD:

**6 CUATRIMESTRE “D” Administración de empresas**

**FRONTERA COMALAPA CHIAPAS**

**10 DE julio 2020**

# TÉCNICAS DE VENTAS

## LA FUNCION DE VENTAS

- Superar Objeciones, si el cliente tiene objeciones deberán contestar con éxito.
- El departamento de ventas debe dar seguimiento y control continuo a las actividades de venta. La función de ventas esta encabezada por un vicepresidente del departamento, el cual tiene como responsabilidad primaria dirigir la fuerza de ventas y en algunos casos también realizar algunas ventas de la empresa.

## ETAPAS DE LA VENTA

- Conocer el producto.
- Prospección del mercado.
- El contacto.
- La presentación del producto.
- Cerrar la venta.
- Seguir hasta el final.

## TECNICAS DE VENTAS

- El método SPIN.
- El método SNAP.
- El vendedor retador.
- El sistema de ventas Sandler.
- Venta consultativa o venta de soluciones.

## NEGOCIACIÓN EN VENTAS

- Negociar es un proceso muy parecido a vender, aunque con algunas diferencias.
- Ya hemos dicho que vender es persuadir, convencer al posible cliente para que piense y actúe como el vendedor quiere que este actúe y, siempre, en beneficio de ambas partes. En la negociación también una parte intenta persuadir a la otra.