

INTRODUCCIÓN Y TÉCNICAS DE VENTAS

MÉTODOS Y TÉCNICAS DE VENTAS

OSVALDO FRANCISCO

SILVESTRE CARDENAS

PRESENTA EL ALUMNO:

JOSÉ ALBERTO HERRERA VAZQUEZ

GRUPO, SEMESTRE y MODALIDAD:

6to Cuatrimestre “D” LAE Semiescolarizado

Frontera Comalapa, Chiapas

28/Junio/2020

INTRODUCCIÓN Y TÉCNICAS DE VENTAS

La función de ventas.

La organización de las ventas cobra relevancia y se debe definir con claridad desde un inicio.

Negociación con los grupos de compra. Plantillas comerciales.

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

Las etapas de la venta simple.

La presentación

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

Argumentación

es imprescindible saber escuchar y analizar las respuestas

Tratamiento de objetivos

primero hay que dejar al cliente que nos la formule, después,

Las herramientas de ventas.

El vendedor

es un experto en la gestión comercial de su empresa y es quien realiza la acción de vender, es decir, acerca al cliente los productos o servicios que la empresa ofrece

Tipos de vendedores

- Según su función
- Según su grado de vinculación en la empresa

Técnicas de ventas. Saber preguntar y escuchar.

La técnica o método de ventas se puede aplicar básicamente a cualquier proceso de venta, aunque en general solo cubre una parte del proceso

La negociación en ventas.

se define como la propuesta de negocio de mutuo beneficio en la que el vendedor toma la decisión de adquirir los productos y servicios planteados por el comercial.

Las objeciones.

Una Objeción es un Obstáculo que le impide al cliente tomar la decisión

Las objeciones sobre el precio.

Es cuando al cliente no le parece el precio de un producto y duda en comprarlo

Tipos de objeciones

- Al precio Es muy caro
- Al momento Me gustaría ver otros
- Al Producto No me gustan las uñas
- A la Marca Buscaba la marca X

Conocer a nuestro cliente.

Una de las principales claves del éxito es comprender al cliente y poner a su disposición un producto o servicio que satisfaga sus necesidades

Programación Neurolingüística (PNL).

son un conjunto de modelos, habilidades y técnicas para pensar y actuar de forma efectiva a partir del modelado de las estructuras lingüísticas, los mapas mentales y los patrones

La venta compleja.

El éxito en los procesos en ventas requiere de un proceso integrado que nos permita, dentro de un marco de limitadas oportunidades, competir y ganar en el complejo mundo de las ventas.