

UNIVERSIDAD DEL SURESTE

CAMPUS COMALAPA

LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

GRADO: SEXTO CUATRIMESTRE GRUPO: "D"

TEMA: INTRODUCCION Y TECNICAS DE VENTA

NOMBRE DEL CATEDRÁTICO: SILVESTRE CARDENAS OSVALDO FRANCISCO

NOMBRE DEL ALUMNO: MARTINEZ LOPEZ YORDI JOSE

MODALIDAD: SEMIESCOLARIZADO.

FRONTERA COMALAPA, CHIAPAS.

28 DE JUNIO DEL 2020

Introducción y técnicas de venta

La función de ventas



Las empresas se encuentran con clientes exigentes y con demandas más específicas la globalización ha permeado en las ventas a tal grado que se planea plantear estrategias

Negociación con los grupos de compra



En todas las negociaciones se confrontan intereses de dos partes que en cuestiones comerciales son vendedor y comprador etapa inicial, los objetivos de la negociación, lugar de la negociación, presentación y demostración del producto

Las etapas de venta simple



Tras a ver preparado concienzudamente la visita hay que proceder a su puesta en marcha las etapas son la presentación, argumentación, tratamiento de objetivo

Las herramientas de venta



El vendedor: es un experto en la gestión comercial de su empresa y es quien realiza la acción de vender
Tipos de vendedor: la propuesta en el libro de vendedores perros y la expuesta en el texto operaciones de venta

Técnicas de venta



Ventas a distancia: ventas por correspondencia, ventas por teléfono, ventas electrónicas, ventas por televisión, venta personal, ventas internas y externas ventas directas etc.

La negociación en venta



Este paso es el principal de todas las visitas ya que todo lo realizado en los pagos anteriores se va a reflejar en este punto la propuesta de negocio de mutuo beneficio donde el vendedor toma la decisión

Introducción y técnicas de venta

Las objeciones

Las objeciones son el cambio de mentalidad general más importante que siempre he querido transmitir que si queremos ventas e ingresos debemos de dejar de pensar cómo conseguir dinero

Las objeciones sobre el precio

Existen distintas formas de interpretar una objeción lo importante es verlo de la mejor manera es muy caro es más de lo que pensaba gastar

Conocer a nuestro cliente

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

Programas neurolingüísticos

Un conjunto de modelos habilidades y técnicas para pensar y actuar de forma efectiva a partir del modelo de las estructuras lingüísticas los mapas mentales y los patrones de comportamiento de las personas

La venta compleja

Se incrementa la exigencia de los clientes y los productos y servicios se vuelven rápidamente objetivos de consumo hasta provocar que un cumulo de fuerza competitiva ejerza una intensa presión sobre la venta