

CUADRO SINOPTICO

MÉTODOS Y TÉCNICAS DE VENTAS

SILVESTRE CARDENAS OSVALDO FRANCISCO

PRESENTA EL ALUMNO:

YOSUANY SANTIZO RAMIREZ

GRUPO, SEMESTRE y MODALIDAD:

6TO CUATRIMESTRE "D"

FRONTERA COMALAPA CHIAPAS

5 DE JULIO 2020

DIRECCIÓN DE VENTAS

SUBTEMAS

LA GESTIÓN DE GRANDES CUENTAS

ORIGEN

Las estructuras empresariales más clásicas se caracterizaban porque el departamento de marketing se organizaba por productos y el departamento de ventas estaba organizado, normalmente, por territorios geográficos asignados a cada vendedor.

OBJETIVOS Y CONTENIDO

- Vender más en cada cliente clave
- Mejorar la rentabilidad de los clientes o cuentas asignadas
- Ganar participación en cada cliente, a costa de la competencia
- Luchar por sus clientes dentro de la compañía

INGENIERÍA DE VENTAS.

se enfoca en la venta y comercialización de tecnología especializada y dispositivos electrónicos.

LAS FUNCIONES EN EL ÁREA DE VENTAS SE DIVIDEN EN DOS CATEGORÍAS

el primer caso, estos profesionales se encargan de vender los productos de una empresa a otra

la segunda modalidad se incentiva al cliente a adquirir el producto o servicio directamente del Vendedor.

ELEMENTOS DE VENTAS

1. Preparación
2. Concertación de la visita
3. Contacto y presentación
4. Sondeo y necesidades
5. Argumentación
6. Objeciones
7. Cierre

LA ORGANIZACIÓN DEL EQUIPO DE VENTAS.

La organización del equipo de ventas.

- Siguiendo una estructura geográfica o por zonas
- Siguiendo una estructura por productos
- Siguiendo una estructura por mercados.
- Siguiendo una estructura por clientes.
- Siguiendo una estructura por funciones.
- Fórmulas mixtas.