

**TÉCNICAS DE VENTAS**  
**MÉTODOS Y TÉCNICAS DE VENTAS**

C.P. OSVALDO FRANCISCO SILVESTRE CARDENAS

**PRESENTA EL ALUMNO:**

**JOSÉ ALBERTO HERRERA VAZQUEZ**

**GRUPO, SEMESTRE y MODALIDAD:**

**6to Cuatrimestre "D" LAE Semiescolarizado**

**Frontera Comalapa, Chiapas**

**10/Julio/2020**

Unidad 3: Técnicas de ventas

La negociación en las 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

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 completa.

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.