

DIRECCION DE VENTAS

METODOS Y TECNICAS DE VENTAS

OSVALDO FRANCISCO SILVESTRE

PRESENTA EL ALUMNO:

VICTOR MANUEL CÀRDENAS GORDILLO

GRUPO, SEMESTRE y MODALIDAD:

6TO CUATRIMESTRE “D” ADMINISTRACIÓN

Frontera Comalapa, Chiapas

05/07/2020

DIRECCION DE VENTAS

proveer, organizar, mandar, coordinar y controlar

GESTION DE GRANDES CUENTAS

es
Agente comercial o de ventas

su
detectar la necesidad

Administrar a los clientes potenciales

Satisfacer al cliente

INGENIERIA DE VENTAS

es
Aquello que usan su destreza y conocimiento

Ayudan a los clientes a determinar la compra

Participan en el planteamiento

Nuevos productos

ORGANIZACIÓN DEL EQUIPO DE VENTAS

es
Organización aislada de la fuerza de venta.

Incluye Capacitación de ventas

Organización de cadena de montaje de la fuerza de venta

Organización por capsula de la fuerza de ventas

ASPECTOS ETICOS DE LA VENTA

son
Conducta que presenta el vendedor

Honestidad, respeto, transparencia

Calidad de servicio, generar lazos de amistad

Comunicación en los afiliados, crear aspectos de confianza.

LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS Y LA VENTA

es
Necesaria la fusión

Controla y automatiza las operación de ventas

y
Mejora la administración de recursos.

Incrementa la distribución y aumenta las ventas