

## **Cuadro sinóptico**

**Métodos y técnicas de ventas**  
Cp. Osvaldo Francisco Silvestre Cardenas

**PRESENTA EL ALUMNO:**

**Eduardo de la Cruz Gerónimo**

**GRUPO, SEMESTRE y MODALIDAD:**

**6to cuatrimestre “D” licenciatura en  
administración de empresa**

**Frontera Comalapa, Chiapas**

**12 de julio del 2020.**

# TÉCNICAS DE VENTA

La negociación en las ventas.

- Técnica Presuntiva
- Técnica mediante la elección de productos o servicios:
- Técnica de supuesto
- Técnica de estímulo – respuesta
- Técnica de venta perdida

Las objeciones.

Lo primero a tener en cuenta es que una objeción es una muestra de interés, si no por nuestro producto directamente, sí por el tema general que se está tratando.

- Estrategia 1: Cambiar la mentalidad sobre las objeciones
- Estrategia 2: Llevar las respuestas preparadas de antemano
- Estrategia 3: Incluir las en la presentación para desactivarlas de manera preventiva
- Estrategia 4: Sáquelas a la luz para poder pelear
- Estrategia 5: responderlas adecuadamente cuando surjan en la conversión o venta

Conocer a nuestro cliente.

En un negocio, 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)

Se conocen, entre otros, 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 de comportamiento de las personas que han llegado a la excelencia en su campo.

La venta completa

Para adquirir, expandir y retener relaciones comerciales con clientes a largo plazo, las empresas y los individuos no pueden apoyarse únicamente en los enfoques tradicionales de ventas.