

DIRECCIÓN DE VENTAS

MÉTODOS Y TÉCNICAS

C.P. OSVALDO FRANCISCO SILVESTRE CARDENAS

PRESENTA EL ALUMNO:

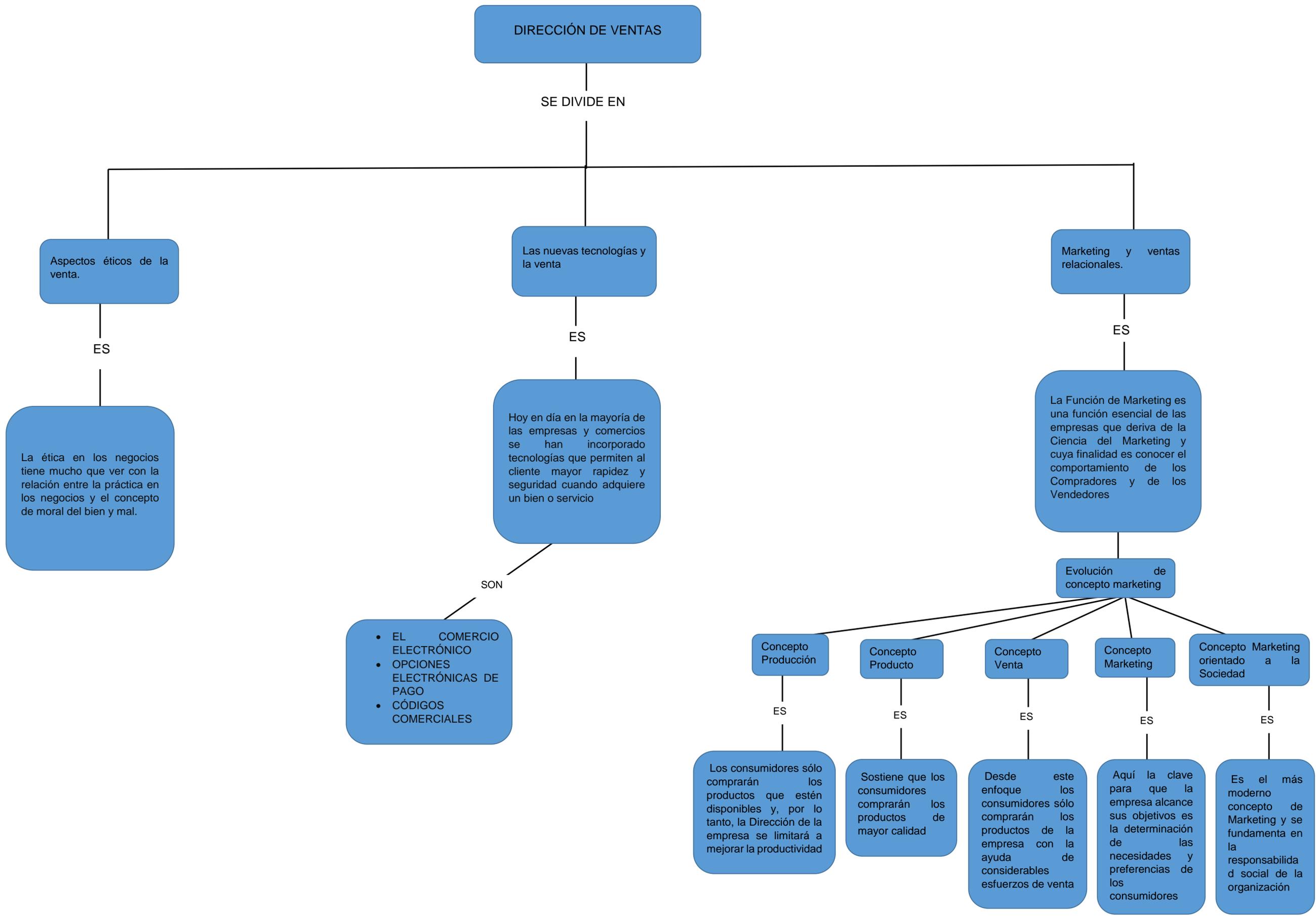
JOSÉ ALBERTO HERRERA VAZQUEZ

GRUPO, SEMESTRE y MODALIDAD:

6to Cuatrimestre “D” LAE Semiescolarizado

Frontera Comalapa, Chiapas

18/Julio/2020



DIRECCIÓN DE VENTAS

SE DIVIDE EN

Aspectos éticos de la venta.

ES

La ética en los negocios tiene mucho que ver con la relación entre la práctica en los negocios y el concepto de moral del bien y mal.

Las nuevas tecnologías y la venta

ES

Hoy en día en la mayoría de las empresas y comercios se han incorporado tecnologías que permiten al cliente mayor rapidez y seguridad cuando adquiere un bien o servicio

SON

- EL COMERCIO ELECTRÓNICO
- OPCIONES ELECTRÓNICAS DE PAGO
- CÓDIGOS COMERCIALES

Marketing y ventas relacionales.

ES

La Función de Marketing es una función esencial de las empresas que deriva de la Ciencia del Marketing y cuya finalidad es conocer el comportamiento de los Compradores y de los Vendedores

Evolución de concepto marketing

Concepto Producción

ES

Los consumidores sólo comprarán los productos que estén disponibles y, por lo tanto, la Dirección de la empresa se limitará a mejorar la productividad

Concepto Producto

ES

Sostiene que los consumidores comprarán los productos de mayor calidad

Concepto Venta

ES

Desde este enfoque los consumidores sólo comprarán los productos de la empresa con la ayuda de considerables esfuerzos de venta

Concepto Marketing

ES

Aquí la clave para que la empresa alcance sus objetivos es la determinación de las necesidades y preferencias de los consumidores

Concepto Marketing orientado a la Sociedad

ES

Es el más moderno concepto de Marketing y se fundamenta en la responsabilidad social de la organización