UDS
UNIVERSIDAD DEL SURESTE

Crea tu mejor historia
EMPRENDAMOS JUNTOS

LA FUERZA DE VENTAS

metodos y tecnicas de ventas

OSVALDO FRANCISCO SILVESTRE CARDENAS

PRESENTA EL ALUMNO:

MOYSES YONATAN PERES LOPEZ

GRUPO, SEMESTRE y MODALIDAD:

6 CUATRIMESTRE "D" Administración de empresas

FRONTERA COMALAPA CHIAPAS

25 DE JULIO 2020

LA FUERZA DE VENTAS

EL VENDEDOR

Un vendedor es un experto en la gestión comercial de su empresa y es quien realiza la acción de vender, es decir acerca al cliente los productos o servicios que la empresa ofrece para que sean comprados a cambio del pago de un precio.

TIPO DE VENDEDOR

Propuesta en el libro de Vendedores perros.
Entendemos por vendedores perros a aquellos que son Campeones de las ventas, son respetados, bien pagados y sumamente cotizados.
"La habilidad de ir tras una presa y cazar con pasión, talento y habilidad es un regalo único y preciado.

FUERZA DE VENTAS

Una vez que se ha reclutado y seleccionado a la fuerza de ventas, inicia el
proceso de capacitación de los vendedores La duración del periodo de capacitación es variable y depende de las necesidades de la empresa y de las especificaciones del producto o servicio que se venderá.

MÉTODOS

Capacitación para el puesto.
Instrucción individual.
Clases en instalaciones.
Seminarios externos.

BENEFICIOS

Menor rotación de personal.
Aumento de la cartera de clientes y por ende, de las ventas.
Mejor estado de ánimo entre los vendedores.
Vendedores más convencidos e informados sobre el producto o servicio.