



Crea tu mejor historia
EMPRENAMOS JUNTOS

CUADRO SINOPTICO

MÉTODOS Y TÉCNICAS DE VENTAS

SILVESTRE CARDENAS OSVALDO FRANCISCO

PRESENTA EL ALUMNO:

YOSUANY SANTIZO RAMIREZ

GRUPO, SEMESTRE y MODALIDAD:

6TO CUATRIMESTRE “D”

FRONTERA COMALAPA CHIAPAS

26 DE JULIO 2020

LA FUERZA DE VENTAS

. EL 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

El papel principal del vendedor

es despertar en el cliente la necesidad de la compra

Las características del vendedor son Capacidad de relacionarse, Observador, Negociador.

TIPOS DE VENEDORES

dos clasificaciones: la propuesta en el libro de Vendedores perros y la expuesta en el texto Operaciones de venta

Vendedores perros

Pit Bull: agresivo y no se da por vencido fácilmente.....Chihuahueño Estos vendedores son muy brillantes y son la raza más intensa

Operaciones de venta.

Según su función: captadores, prometedores, técnico de ventas...Según su grado de vinculación a la empresa.....Según la amplitud del territorio en la que operan.

CAPACITACIÓN DE 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 de capacitación de las ventas

- 1. Capacitación para el puesto
- 2. Introducción individual
- 3. Clases en instalaciones
- 4. Seminarios externos

CUOTAS E INCENTIVOS PARA EL VENDEDOR

Las metas que se les asignan a los vendedores se denominan cuotas

Los principales propósitos de las cuotas son

- 1. Ofrecer incentivos a los vendedores.
- 2. Evaluar el desempeño de los vendedores.

Una cuota correcta deberá ser

Razonable Oportuna Viable.