

MÉTODOS Y TÉCNICAS DE VENTAS

cuadro sinoptico

OSVALDO FRANCISCO SILVESTRE CARDENAS

PRESENTA EL ALUMNO:

MOYSES YONATAN PERES LOPEZ

GRUPO, SEMESTRE y MODALIDAD:

6 CUATRIMESTRE "D" Administración de empresas

FRONTERA COMALAPA CHIAPAS

27 DE JUNIO 2020

INTRODUCCION Y TECNICAS DE VENTAS

Función de ventas

La función del departamento de ventas es planear, ejecutar y controlar actividades en este campo.

- . Establece objetivo
- . Planifica estrategias
- . Atender clientes
- . Promover empresas

Etapas de la venta

Ayudas visuales: Podemos usar este tipo de ayudas para hacer nuestra presentación más atractiva, por ejemplo, se pueden utilizar vídeos, folletos, gráficas.
Testimonios: Los testimonios de clientes satisfechos son un recurso a emplear, pues suelen ser muy convincentes al otorgar mayor credibilidad a nuestra presentación.

Herramientas de ventas

- Motivación.
- Organización.
- Sinceridad.
- Saber escuchar.
- Educación continua.

Negociación

- Etapa inicial.
- Objetivos de la negociación.
- Apertura.
- Presentación y demostración del producto.
- Tratamiento de las objeciones.