

# **METODOS Y TECNICAS 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.