

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

12 DE JULIO 2020

Introducción y Técnicas de ventas

La función de ventas

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

Funciones del departamento de ventas

- Establecer los objetivos
- Planificar estrategias
- Atender a los clientes
- Promover a la empresa

Etapas de Venta simple

- Preparación
- Verificación
- Acercamiento
- Presentación
- Argumentación
- Cierre
- Análisis

La negociación en las ventas.

define como la propuesta de negocio de mutuo beneficio en la que el vendedor toma la decisión de adquirir los productos y servicios planteados por el comercial.

Función de ventas

- Técnica Presuntiva
- Técnica mediante la elección de productos o servicios
- Técnica de supuesto
- Técnica de estímulo
- Técnica del resumen
- Técnica del pacto especial
- Técnica de la historia de éxito