

METODOS Y TECNICAS

CATEDRATICO:

C.P. OSVALDO FRANCISCO SILVESTRE

TRABAJO:

CUADRO SINOPTICO

TEMA:

UNIDAD 3 INTRODUCCION Y TECNICAS DE VENTAS

PRESENTA EL ALUMNO:

OSMAR AGDIMAEEL SOLIS CARBAJAL

GRADO, GRUPO y MODALIDAD:

6TO CUATRIMESTRE GRUPO "D"

DOMINGOS

FECHA: 12/07/2020

FRONTERA COMALAPA CHIAPAS, MEXICO

INTRODUCCION Y TECNICAS DE VENTAS

LA NEGOCIACION DE VENTAS

Este paso se 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 comercio.

Técnicas para un exitoso cierre

Técnica presuntiva

Técnica mediante la elección de productos o servicios

Técnica de supuesto

Técnica de estímulo

Técnica del resumen

Técnica de la historia de éxito

Técnica con cambio de vendedor

LAS OBJETACION

Se considera que los inconvenientes y problemas se encuentran a la hora de vender y conseguir clientes ya que tiene raíz en que partimos de maneras de pensar muy erróneas. Estas hacen que sistemáticamente actuemos de formas equivocadas y nosotros mismo nos pongamos piedras en el camino.

Lo primero a tener en cuenta es que una objeción es una muestra de interés, si no por nuestro producto directamente, si por el tema general que se está tratando.

LAS OBJETACIONES SOBRE EL PRECIO

Una objeción es un pedido de mayor información, es una demostración de interés por parte del cliente. Podríamos interpretar al cliente diciendo "ayúdame a resolver este problema y lo compro". Para la gran mayoría de los vendedores una objeción significa que no lo va a comprar.

Tipos de objeciones

1. Al precio Es muy caro..., es más de lo que pensaba gastar..., lo vi más barato en...

2. Al momento Me gustaría ver otros..., lo tengo que consultar..., lo tengo que pensar

3. Al Producto No me gustan las uñas, no me siento cómodo con soportes, no uso atril

4. A la Marca Buscaba la marca X..., prefiero otra marca..., me dijeron que esta marca...

5. A la persona (del vendedor) el cliente no se siente cómodo con el vendedor, percibe desinterés, burocracia, desinformación... generalmente problemas de actitud más que de aptitud que puede llegar a tolerar en caso de vendedores nuevos.

CONOCER A NUESTROS CLIENTES

Es un negocio, una de las principales claves del éxito es comprender al cliente y poner a su disposición un producto o servicio que satisfaga sus necesidades. Habitualmente, la segmentación a través de elementos en común casilla entre 25 t 35 años, de ingreso medio y aficionado al deporte, basándose en conocimiento abstractos, pero olvidando que los clientes son un grupo de personas