

MAPA CONCEPTUAL “DIRECCION DE VENTAS”

METODOS Y TECNICAS DE VENTAS
CP. Osvaldo Silvestre

PRESENTA EL ALUMNO:

Leydi Rocxana López Matías

GRUPO, SEMESTRE y MODALIDAD:

**6to. Cuatrimestre “D” Administración de Empresas
Semiescolarizado**

Frontera Comalapa Chiapas

19 de Julio del 2020

DIRECCION DE VENTAS

¿QUE ES?

Es un proceso dirigido en el que se establecen una serie de estrategias, para fijar los objetivos que se deben ejecutar de forma controlada en función de los planes comerciales de ventas.

ASPECTOS ETICOS DE LAS VENTAS

¿QUE SON?

La ética en los negocios tiene mucho que ver con la relación entre la práctica en los negocios y el concepto de moral del bien y el mal.

Importancia ética del gerente de ventas

Es:

- Calidad de producto y servicio
- Precio
- Distribución
- Promoción
- Sobre prometer
- Sobrevender

Reglamentación Vigente sobre ética en el aspecto comercial

SON:

- Códigos profesionales: Para los grupos tales como médicos, abogados, contadores, investigadores de mercados, publicistas y representante de ventas.
- Códigos de asociaciones: Creados para empresas que están en la misma línea.
- Códigos de grupos de asesoría: Sugeridos por agencias del gobierno

Organismos e instancias, nacionales e internacionales, reguladoras del desempeño comercial

SE DIVIDEN EN:

- Protección a empresas, Cámara nacional de comercio, Secretaría de economía y Códigos de ética para profesionistas
- Protección a los consumidores, Instituto nacional de protección al consumidor Procuraduría federal de consumidor y ley federal de protección al

LAS NUEVAS TECNOLOGIAS Y LA VENTA

ES:

COMERCIO ELECTRÓNICO

¿QUÉ ES?

Cualquier forma de transacción comercial ejercida electrónicamente.

Beneficios para las empresas que lo utilizan

SON:

- Una logística bien organizada
- Una base de clientes estable
- Mayor capacidad para atraer socios

Opciones Electrónicas de pago

SON:

- Tarjetas de Crédito
- Tarjetas de Débito

Códigos Comerciales

SON:

- Código de Barras
- El sistema EAN

MARKETING Y VENTAS RELACIONALES

ETAPAS DE CÓMO ENFOCAR EL MARKETING

SON:

La primera, la tradicional, limita el marketing al campo empresarial

La segunda no considera el pago como un elemento esencial de la transacción para la existencia de acciones de marketing, como el primer caso.

La tercera sostiene que la idea central la constituye las transacciones en sentido amplio.

¿Qué es la función de Marketing?

ES:

Conocer el comportamiento de los compradores y de los vendedores, para aplicar soluciones que reducen en beneficio mutuo en el ámbito del mercado

EL POSICIONAMIENTO

¿QUÉ ES?

Tiene que ver con la forma en la que la empresa, la marca o el producto son percibidos mentalmente por el consumidor.

¿Qué es la Estrategia de Posicionamiento?

ES:

El programa de comercialización y de organización por el que la empresa pretende crear una imagen ventajosa

EL MIX DE MARKETING

Elementos del Marketing Mix:
Producto, precio, plaza y promoción

Políticas Comerciales

SON:

Políticas de producto, Políticas de ventas, Políticas de comunicación con el mercado, Política de precios