

METODOS Y TECNICAS

CATEDRATICO:

C.P. OSVALDO FRANCISCO SILVESTRE

TRABAJO:

MAPA CONCEPTUAL

TEMA:

ORGANIZACIÓN DDE LAS VENTAS

PRESENTA EL ALUMNO:

OSMAR AGDIMAEEL SOLIS CARBAJAL

GRADO, GRUPO y MODALIDAD:

6TO CUATRIMESTRE GRUPO “D”

DOMINGOS

FECHA: 05/07/2020

FRONTERA COMALAPA CHIAPAS, MEXICO

ORGANIZACIÓN DE LAS VENTAS

Departamento de ventas

Es el que se tiene como función principal comercializar los bienes y servicios que ofrece la empresa.

Funciones

Funciones básicas

Son aquellas esenciales para que el departamento de ventas marche correctamente

Organización de la fuerza de ventas

Zona geográfica

Clientes

Línea de producto

Funciones

Se entiende por zona de ventas a un conjunto de clientes actuales, antiguos y potenciales asignados a un determinado vendedor, delegación o distribuidor

Las rutas de ventas son el conjunto de itinerarios que el vendedor o promotor ha de seguir para visitar periódicamente o no, a los clientes designados

Beneficios

- ✚ En ciudades grandes se puede aprovechar mejor el tiempo
- ✚ Se reduce el cansancio de los vendedores y el riesgo
- ✚ Se consigue una mejor cobertura de clientes.

Marketing masivo al marketing individualizado

El desarrollo de la ARC obedece los avances de la mercadotecnia, que han sido posible gracias a los adelantos tecnológicos.

Orientado a clientes

Conserva clientes
Atrae más clientes
Rentabilidad de los clientes

Ventajas que ofrece la ARC.

Disminuye los costos de publicidad
Facilita la posibilidad de dirigirse a clientes específicos