

METODOS Y TECNICAS DE VENTAS

**Presenta la alumna:
Mayra Lizbeth Pérez Pérez**

**Cuatrimestre, grupo,
6to cuatrimestre "D"**

**Carrera y modalidad:
Lic. Administración de empresas, Semiescolarizado**

**Frontera Comalapa, Chiapas
12 de Julio del 2020.**

TECNICAS DE VENTA

La negociación de las ventas

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 comercial.

Técnicas

- Presuntiva
- Elección de productos o servicios.
- De supuesto
- De estimulo
- Del resumen
- Con cambio del vendedor
- De venta perdida

Las objeciones

Una Objeción es un Obstáculo que le impide al cliente tomar la decisión.
El cliente no tiene toda la información que él cree necesaria

Pasos de procesos de ventas

1. Recepción del cliente
2. Detectar necesidades
3. Presentar el Producto
4. Verificar interés del cliente
5. Superar las Objeciones
6. Cerrar la Venta
7. Ofrecer algo más
8. Despedida cordial

Tipos

- Al precio Es muy caro..., Es más de lo que pensaba gastar..., Lo vi más barato en...
- Al momento Me gustaría ver otros..., lo tengo que consultar..., lo tengo que pensar

Conocer a nuestro cliente

Una buena estrategia para conocer al consumidor y entender lo que realmente quiere más allá de lo que parece o lo que dice que necesita es el mapa de la empatía..

Etapas del mapa de la empatía

- Segmentar
- Humanizar
- Empalzar

La venta completa

El éxito en los procesos en ventas requiere de un proceso integrado que nos permita, dentro de un marco de limitadas oportunidades, competir y ganar en el complejo mundo de las ventas.

Programación neurolingüística

Conjunto de modelos, habilidades y técnicas para pensar y actuar de forma efectiva a partir del modelado de las estructuras lingüísticas, los mapas mentales y los patrones de comportamiento de las personas que han llegado a la excelencia en su campo.

Canales comunicativos

- Visual
- Auditivo
- Cenestésico