

## Crea tu mejor historia EMPRENDAMOS JUNTOS

## Generalidades del proceso de venta Acción promocional LEPE ARRIAGA ICEL BENARDO

PRESENTA EL ALUMNO:

MOYSES YONATAN PERES LOPEZ

GRUPO, SEMESTRE y MODALIDAD:

6 CUATRIMESTRE "D" Administración de empresas

FRONTERA COMALAPA CHIAPAS

10 DE julio 2020

## estrategia de comunicacion

- Permite adaptar el mensaje a las características especificas del ciente y a la situación de ventas.
- Permite comprobar si el cliente entiende lo que se le quiere transmitir y ofrecer los productos más adecuados a sus necesidades y deseos.

## la venta relacional

La venta relacional se centra en las diferentes etapas que recorren las empresas en su búsqueda por encontrar clientes potenciales y después mantenerlos e, incluso, desarrollarlos.

Acción promocional

El Papel Del Vendedor La función del vendedor no se limita simplemente a vender y brindar el servicio al cliente, sino que su tarea incluye un conjunto amplio de actividades que le permiten lograr determinados objetivos como por ejemplo captar nuevos clientes, retener a los actuales, mejorar la participación en el mercado, entre muchos.

La Venta personal

- -la venta personal es el principal instrumento que ofrece la promoción comercial.
- -además de la venta personal, el marketing directo, las relaciones públicas, la publicidad, la promoción de ventas ferias y exposiciones y el patrocinio.