

GENERALIDADES DEL PROCESO DE VENTAS

ACCIÓN PROMOCIONAL

LIC. ICEL BERNARDO LEPE ARRIAGA

PRESENTA EL ALUMNO:

JOSÉ ALBERTO HERRERA VAZQUEZ

GRUPO, SEMESTRE y MODALIDAD:

6to Cuatrimestre “D” LAE Semiescolarizado

Frontera Comalapa, Chiapas

9/Julio/2020

GENERALIDADES DEL PROCESO DE VENTAS

La venta personal como herramienta de la estrategia de comunicación.

La venta personal representa una de las herramientas para la comunicación de marketing de la empresa

Venta Personal y Comunicación.

Esta venta personal se enmarca dentro de la estrategia de marketing mix, siendo una de las variables de comunicación junto a la publicidad, la promoción de ventas, el patrimonio, las

El papel del vendedor.

El papel del vendedor está cambiando como consecuencia de la aparición de nuevas ideas y prácticas de marketing, y este nuevo papel incluye determinados aspectos específicos

Se transforma en el director de la oferta de valor para el cliente

Se convierte en un defensor del cliente,

Se convierte en un importante recurso de la empresa,

Relaciones en el Contexto de la venta personal

De un tiempo a esta parte, se observa una creciente preocupación de las empresas por mantener y retener a sus clientes actuales

La venta Relacional.

Como consecuencia de la asunción de la orientación al marketing de relaciones por parte de la compañía, surge el concepto de venta de relaciones en una de sus actividades de valor, la venta.