

UNIVERSIDAD DEL SURESTE

CAMPUS COMALAPA

LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

GRADO: SEXTO CUATRIMESTRE GRUPO: "D"

TEMA: GENERALIDADES DEL PROCESO DE VENTAS

NOMBRE DEL CATEDRÁTICO: ICEL BERNARDO LEPE ARRIAGA

NOMBRE DEL ALUMNO: MARTINEZ LOPEZ YORDI JOSE

MODALIDAD: SEMIESCOLARIZADO.

FRONTERA COMALAPA, CHIAPAS.

12 DE JULIO DEL 2020

Generalidades del proceso de ventas

La venta personal como estrategia de comunicación



Representa una de las herramientas para la comunicación de marketing de la empresa.

La venta personal y comunicación



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 relaciones publicas y el marketing directo

El papel del vendedor



Se transforma en el directo de la oferta de valor para el cliente, se convierte en un defensor para el cliente que comunica a la empresa cuáles son sus necesidades

Relaciones en el contexto de la venta



De un tiempo a esta parte se observa una creciente preocupación de la empresa por mantener y retener a sus clientes actuales

La venta relacional



Se define como un proceso multi etapa que enfatiza la personalización y la empatía como ingrediente clave en la identificación de clientes claves