

**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