miMind

UDS
PASIÓN POR EDUCAR

Nombre Del Alumno(a): Kimberly Gálvez Barrios

Nombre Del Profesor: Josué Fernández Alegría

Nombre Del Trabajo: cuadro sinóptico introducción y técnicas de venta

Materia: Métodos y técnicas de venta

Grado: 6° cuatrimestre

Frontera Comalapa, Chiapas a 23 de mayo del 2021

Herramientas de Ventas

- Vendedor
  - Es quien realiza la Acción de vender
    - Es un experto en la gestión Comercial de su empresa
  - Funcion
    - Despertar en el cliente La necesidad de compra
- Tipos de vendedores
  - Según su Funcion
    - -captadores
      -promotores de venta
      -tecnicos de venta
      -tomadores externos de pedidos
      -tomadores internos de pedidos
      -reponedores
  - Según su grado de vinculación en la empresa
    - -vendedores de base
      -comisionistas
      -representantes comerciales
- Venderor exitoso
  - Características
    - -Capacidad de relacionarse
      -Tolerancia a la frustración
      -Perseverancia
      -Tenacidad
      -Puntualidad
      -Autoconfianza
      -Excelente imagen
      -Observador
      -Paciente