ADMINISTRACION DE EMPRESAS

NOMBRE DE LA ALUMNA: ABDELENI CHUN ORTIZ

ASESOR ACADEMICO: JOSUE FERNANDEZ

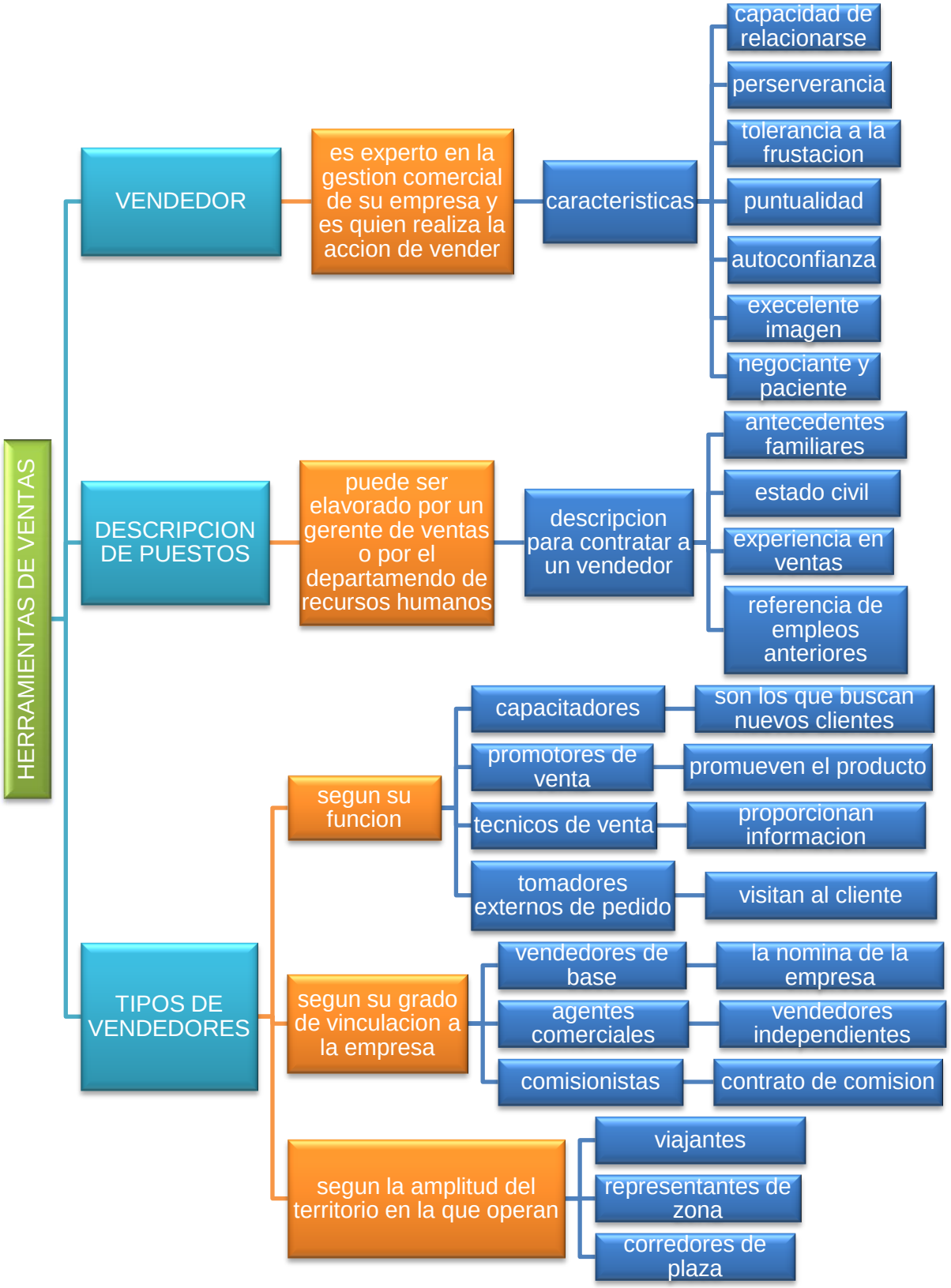
MATERIA: METODOS Y TECNICAS DE VENTA

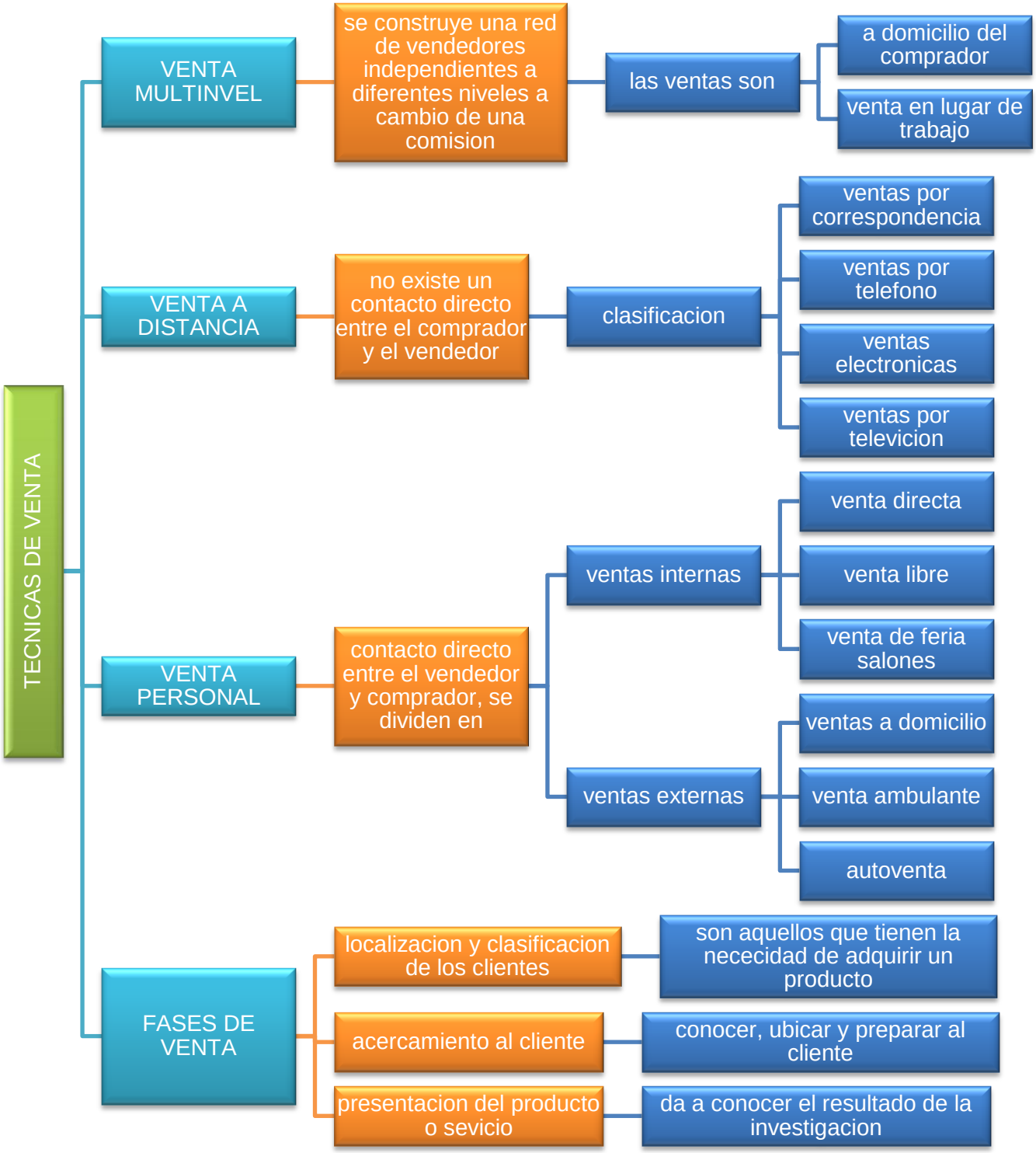
TRABAJO: CUADRO SINOPTICO

(TECNICAS DE VENTAS)

GRUPO: "A " GRADO:6to CUATMERISTRE

FRONTERA COMALAPA CHIAPAS A 20 DE MAYO DEL 2021


HERRAMIENTAS DE VENTAS
VENDEDOR
es experto en la gestion comercial de su empresa y es quien realiza la accion de vender
caracteristicas
capacidad de relacionarse
perserverancia
tolerancia a la frustacion
puntualidad
autoconfianza
execelente imagen
negociante y paciente
DESCRIPCION DE PUESTOS
puede ser elavorado por un gerente de ventas o por el departamendo de recursos humanos
descripcion para contratar a un vendedor
antecedentes familiares
estado civil
experiencia en ventas
referencia de empleos anteriores
TIPOS DE VENDEDORES
segun su funcion
capacitadores
son los que buscan nuevos clientes
promotores de venta
promueven el producto
tecnicos de venta
proporcionan informacion
tomadores externos de pedido
visitan al cliente
segun su grado de vinculacion a la empresa
vendedores de base
la nomina de la empresa
agentes comerciales
vendedores independientes
comisionistas
contrato de comision
segun la amplitud del territorio en la que operan
viajantes
representantes de zona
corredores de plaza


TECNICAS DE VENTA
VENTA MULTINVEL
se construye una red de vendedores independientes a diferentes niveles a cambio de una comision
las ventas son
a domicilio del comprador
venta en lugar de trabajo
VENTA A DISTANCIA
no existe un contacto directo entre el comprador y el vendedor
clasificacion
ventas por correspondencia
ventas por telefono
ventas electronicas
ventas por televicion
VENTA PERSONAL
contacto directo entre el vendedor y comprador, se dividen en
ventas internas
venta directa
venta libre
venta de feria salones
ventas externas
ventas a domicilio
venta ambulante
autoventa
FASES DE VENTA
localizacion y clasificacion de los clientes
son aquellos que tienen la nececidad de adquirir un producto
acercamiento al cliente
conocer, ubicar y preparar al cliente
presentacion del producto o sevicio
da a conocer el resultado de la investigacion