

UDS

LICENCIATURA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS

METODOS Y TECNICAS DE VENTAS

MAPA CONCEPTUAL

C.P. BLANCA TRINIDAD ROBLERO

JORGE ANGEL RAYMUNDO MORALES

27/6/2022 11/7/2022

INTRODUCCION Y TECNICAS DE VENTA

ETAPAS DE LA VENTA SIMPLE

PRESENTACION

Una buena forma de comenzar sería presentándose e intercambiando tarjetas personales, así el vendedor podrá llamar al cliente por su nombre durante todo el proceso de venta, aumentando así la percepción de trato personalizado

TECNICAS DE PRESENTACION

Ayudas visuales

Testimonios

Garantías

Demostraciones

DETERMINACION DE NECESIDADES

Corroborar que hemos entendido lo que nos quería decir

Demostrar al cliente que estamos atentos a todo cuanto dice y que deseamos satisfacer sus necesidades

Según su función: Captadores, promotores de venta, técnicos de ventas, tomadores externos de pedidos, tomadores de pedidos internos, reponedores

Según su grado de vinculación a la empresa: Vendedores de base, agentes comerciales, comisionistas, representantes comerciales

LAS HERRAMIENTAS DE VENTAS

EL VENDEDOR

Un vendedor es un experto en la gestión comercial de su empresa y es quien realiza la acción de vender, es decir, acerca al cliente los productos o servicios que la empresa ofrece para que sean comprados a cambio del pago de un precio

CARACTERISTICAS QUE POSEE UN VENDEDOR

1-Capacidad de relacionarse 2- Tolerancia a la frustración 3- Perseverancia 4- Tenacidad 5- Puntualidad 6- Autoconfianza 7- Excelente imagen 8- Observador 9-Negociador 10- Paciente

Para contratar a un vendedor, antes de exhibir la vacante se toma en cuenta:

1- Antecedentes familiares e historia personal 2- Estado civil y estructura familiar 3-Experiencia en ventas 4-Dominio 5-Referencias de empleos anteriores

Tipos de vendedores

Según su amplitud del territorio en el que operan: Viajantes, representantes de zona, corredores de plaza

