



**Mi Universidad**

*Nombre del Alumno: Viviana Lizbeth García Moreno*

*Nombre del tema: Etapas de la venta simple*

*Nombre de la Materia: Metodos y herramientas de ventas*

*Nombre del profesor: Blanca Trinidad Roblero Morales*

*Nombre de la Licenciatura: Administración de Empresas*

*Cuatrimestre: 6*



Etapa de apertura

Cruzan las primeras palabras

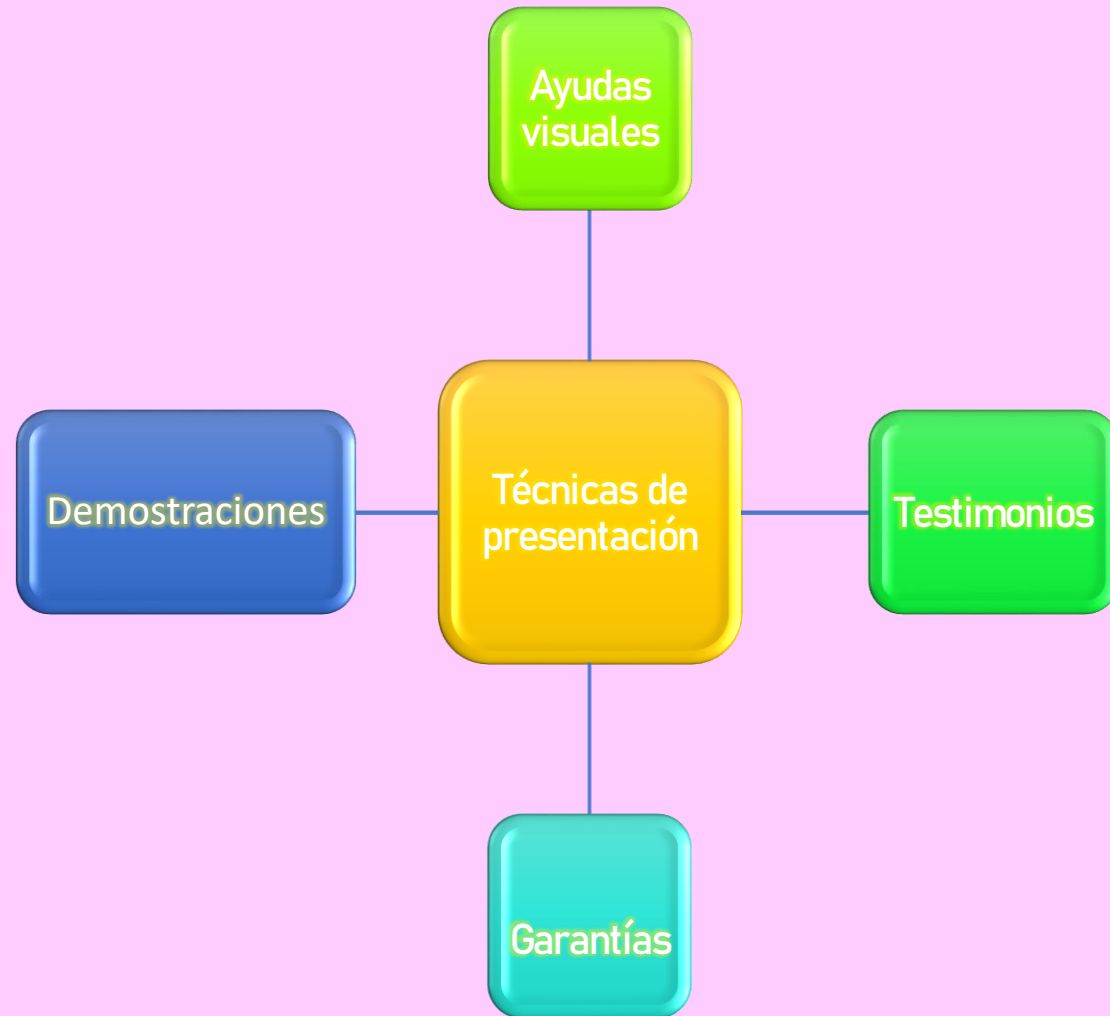
La presentación

Comprador y vendedor

Un clima adecuado y comodo

Intercambiando tarjetas personales

Educación y cordialidad.















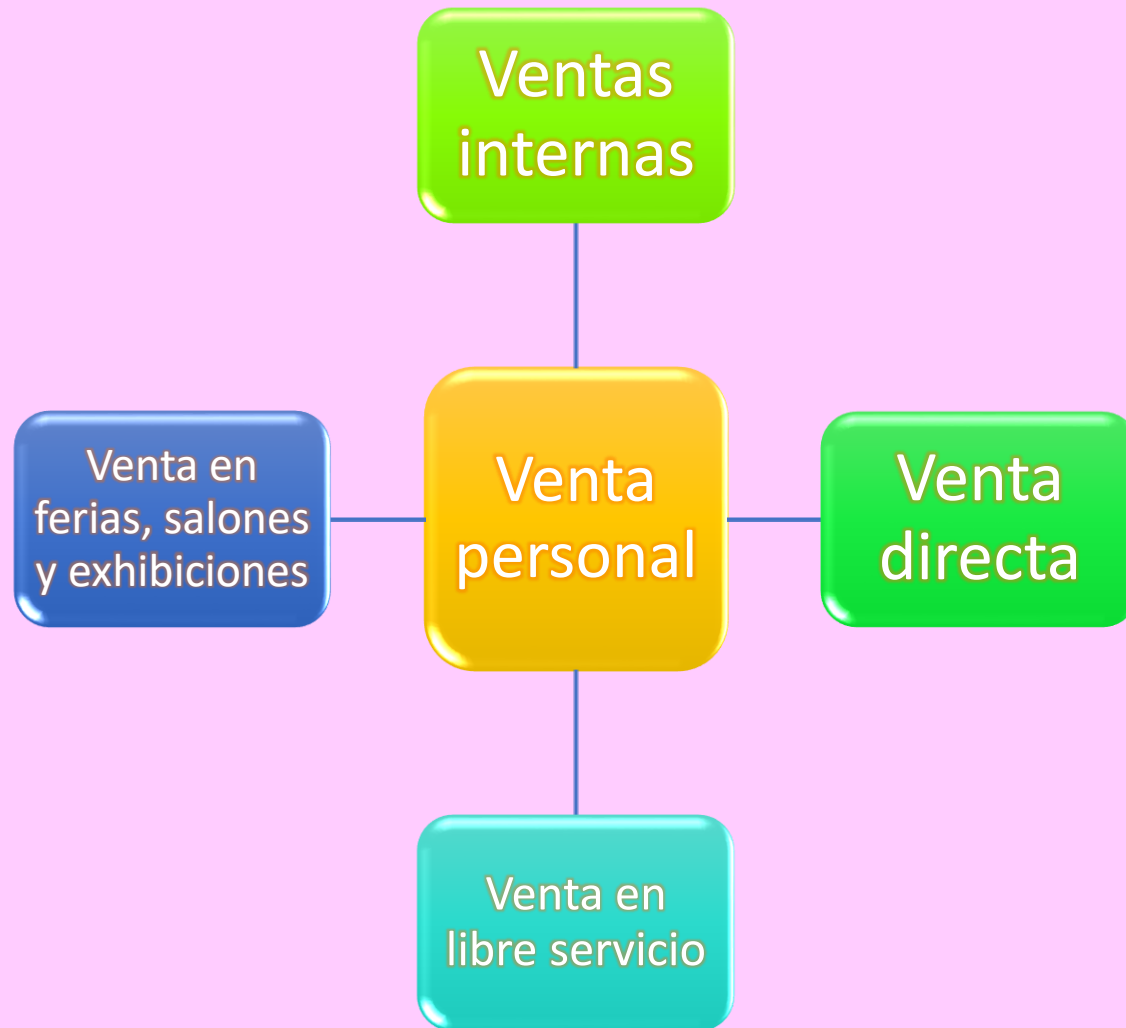
## CARACTERÍSTICAS PERSONALES Y APTITUDES PARA LAS VENTAS

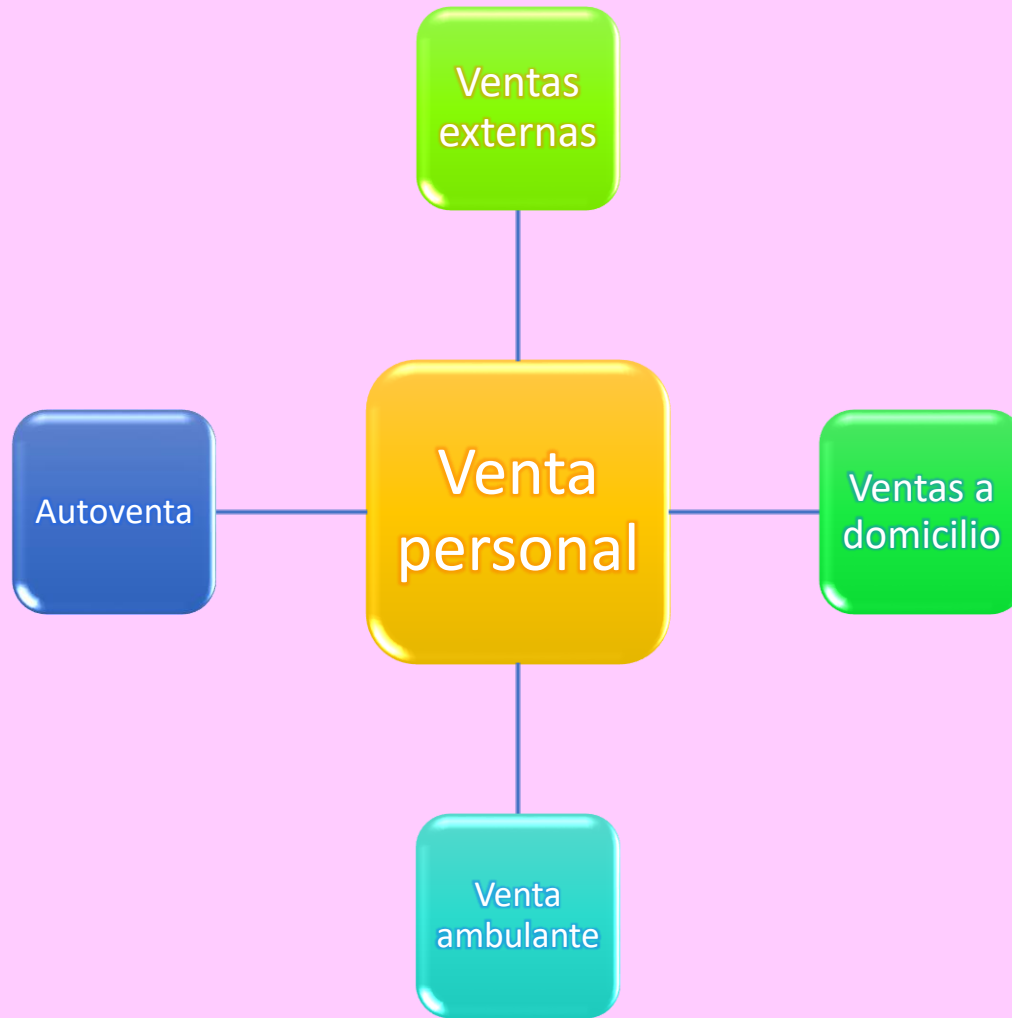
- Antecedentes familiares e historia personal
- Estado civil y estructura familiar
- Experiencia en ventas
- Dominio
- Referencias de empleos anteriores

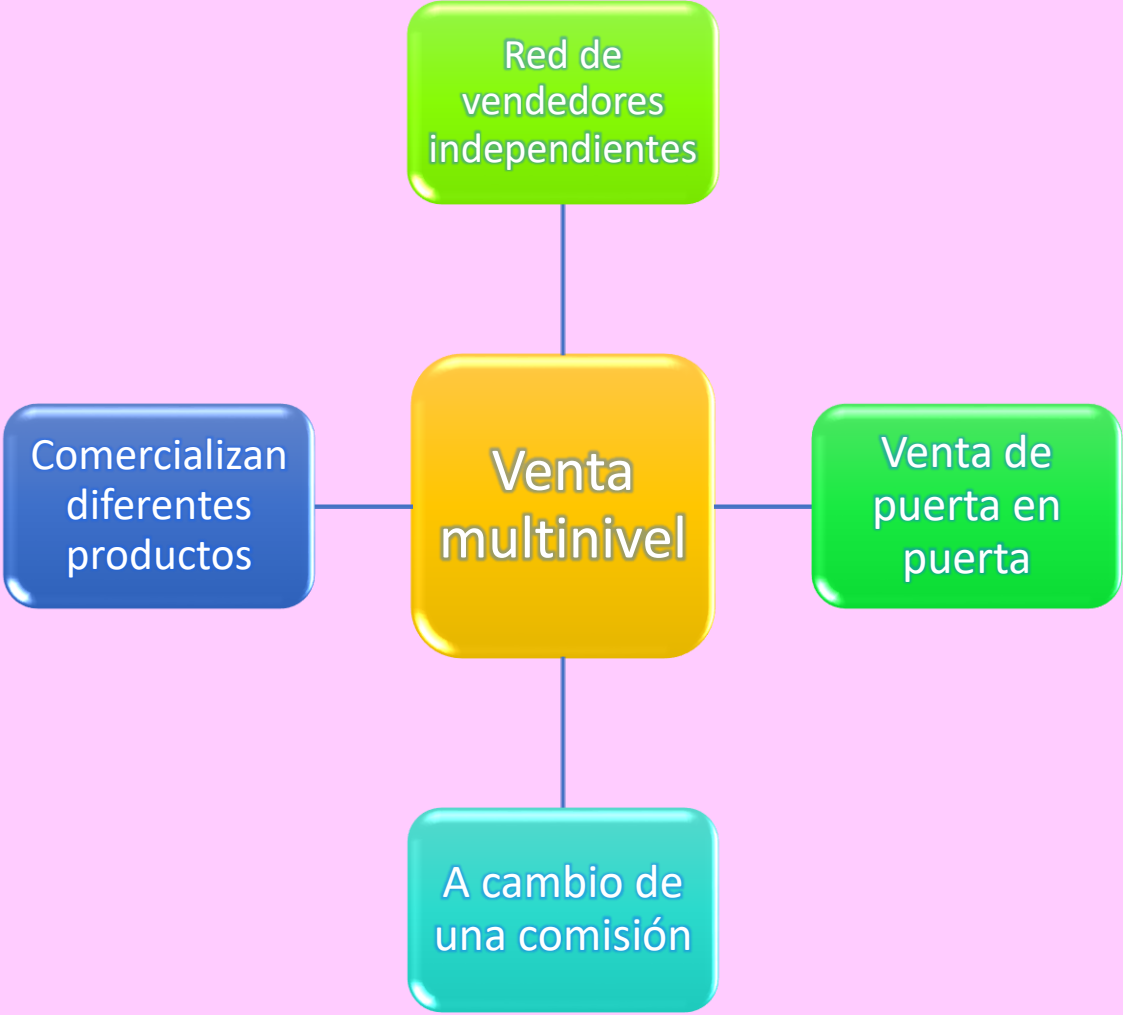
## TIPOS DE VENDEDORES

- Vendedores perros
- Campeones de las ventas
- Bien pagados y cotizados
- Según su función
- Grado de vinculación a la empresa
- Amplitud del territorio en la que operan









Localización y clasificación de los clientes



```
graph TD; A[Localización y clasificación de los clientes] --> B[Acercamiento al cliente]; B --> C[Presentación del producto o servicio]; C --> D[Cierre de la venta]; D --> E[Cierre de la venta];
```

Acercamiento al cliente

Presentación del producto o servicio

Cierre de la venta

Cierre de la venta

*Localización y clasificación de los clientes*

Bases de datos.

Directorios de empresas.

Revistas especializadas.

Encuestas.

Sondeos.

## ACERCAMIENTO CON EL CLIENTE

```
graph TD; A[ACERCAMIENTO CON EL CLIENTE] --> B[. Conocer al cliente]; B --> C[. Ubicación del cliente en el mercado]; C --> D[. Preparación de la visita];
```

. Conocer al cliente

. Ubicación del cliente en el mercado

. Preparación de la visita