



Mi Universidad

Nombre del Alumno: Josue Alfredo Diaz Sanchez

Nombre del tema: actividad I

Nombre de la Materia: Metodos y Tecnicas De Ventas

Nombre del profesor: Icel Bernardo

Nombre de la Licenciatura: Administración de empresas.

Cuatrimestre: 6to

Grupo: "A"

Frontera Comalapa, Chiapas

22 de mayo del 2023

INTRODUCCIÓN Y TÉCNICAS DE VENTA

Técnicas de ventas. Saber preguntar y escuchar.

La función de ventas

Los vendedores son la carta de presentación de las empresas y una de las actividades que más cuidado merecen es que éstos sean capaces de administrar correctamente sus relaciones con los clientes

Departamento de ventas

El departamento de ventas es el que se tiene como función principal comercializar los bienes o servicios que ofrece la empresa, por conducto de la fuerza de ventas

Las funciones del departamento de ventas se pueden dividir en:

- Funciones básicas.
- Organización de la fuerza de ventas.

Planificación de las ventas

(la de vender), facilita el desarrollo de nuevos negocios y obtener información de los productos y servicios que ofrece la competencia.

Negociación con los grupos de compra. Plantillas comerciales.

La mejor manera de vender un producto o servicio es mediante la negociación; en todas las negociaciones se confrontan intereses de dos partes que en cuestiones comerciales son vendedor y comprador

Etapas de la venta simple

Una negociación inicia con la planeación, que es importante porque permite definir el entorno en el que se dará la interacción con el cliente

Los objetivos de la negociación

- Los objetivos proporcionan cause y dirección a nuestras energías.
- Los objetivos nos ayudan a descubrir lo que es realmente importante.
- Los objetivos nos ayudan a configurar acciones concretas.

Apertura

Romper el hielo y establecer una vía de comunicación

Etapas de la venta simple

Es muy importante crear un clima adecuado en el que el cliente se sienta cómodo. 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.

Argumentación

1. Corroborar que hemos entendido lo que nos quería decir.
2. Demostrar al cliente que estamos atentos a todo cuanto dice y que deseamos satisfacer sus necesidades

Tratamiento de objeciones

No obstante, la objeción también puede ser fruto de una duda real acerca del producto, y estas objeciones son realmente oportunidades de venta.

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.

Tipos de vendedores

Trabajador esforzado. Este perfil se caracteriza por mantener mucha constancia y disciplina. ...
Forjador de relaciones. ...
Lobo solitario. ...
Solucionador de problemas reactivo. ...
Vendedor desafiante.

Venta a distancia
Es un método en el que —no existe un contacto directo entre el comprador y el vendedor—. Las ventas a distancia se clasifican a groso modo en ventas por correspondencia, ventas por teléfono, ventas electrónicas y ventas por televisión

Las fases de la venta

Las ventas son un proceso que implica un orden secuencial que incluye diferentes fases.

¿En donde localizar prospectos?

- Bases de datos.
- Directorios de empresas.
- Revistas especializadas.
- Encuestas.
- Sondeos.