



Mi Universidad

CUADRO SINOPTICO

NOMBRE DEL ALUMNO: Jordi Arturo Maldonado Robledo

TEMA: Dirección de ventas

PARCIAL: I

MATERIA: Métodos y Técnicas de Ventas

NOMBRE DEL PROFESOR: ICEL BERNARDO LEPE ARRIAGA

LICENCIATURA: Administración de Empresas

CUATRIMESTRE: 6

DIRECCIÓN DE VENTAS

La gestión de grandes cuentas.

Pone al cliente en el centro de la estrategia en un intento de penetrar en la problemática concreta de los grandes clientes que comercializan sus productos.

Objetivos y contenido

- Vender más en cada cliente clave
- Mejorar la rentabilidad de los clientes o cuentas asignadas.
- Mejorar la distribución ponderada.
- Ganar participación en cada cliente, a costa de la competencia
- Luchar por sus clientes dentro de la compañía.
- Prestar servicio al cliente, para hacer insustituible a ese proveedor/fabricante

Ingeniería de ventas

Ingeniero de ventas

El Ingeniero de Ventas se enfoca en la venta y comercialización de tecnología especializada y dispositivos electrónicos.

Funciones principales

- Realizar una investigación entre los consumidores para evaluar sus necesidades y requerimientos,
- Programar reuniones especiales con clientes regulares para introducir nuevos productos.
- Tener un conocimiento amplio del producto a promover– Interactuar con fabricantes para crear un producto especialmente diseñado para satisfacer las necesidades especiales de los clientes.

Agente de ventas

Los agentes de ventas se dirigen principalmente a vender por volúmenes, por ganancias, por gastos y por tipos de actividades, sean antes diarias, semanales o mensuales.

La organización del equipo de ventas.

El departamento de ventas se suele dividir en equipos de trabajo siguiendo una estructura determinada. Con ello se consigue un reparto de las tareas comerciales y una mayor organización de todo el personal implicado.

- Estructura geográfica o por zonas.
- Estructura por productos.
- Estructura por mercados.
- Estructura por clientes.
- Estructura por funciones