



Mi Universidad

Súper Nota

Nombre del Alumno: Victor Calvo Vázquez

Nombre del tema: Acción promocional

Parcial: Tercero

Nombre de la Materia: Acción Promocional

Nombre del profesor: Lic. Carlos Eduardo Morales

Nombre de la Licenciatura: M.V.Z

Cuatrimestre: 6To

Venta Personal



una estrategia de ventas en la que el vendedor y el comprador mantienen un trato directo sin intermediación alguna, que permite diseñar una experiencia de compra hecha a la medida.

Desventajas

1. Representa un mayor costo operativo
2. Reduce el volumen del público
3. Requiere seguimiento a largo plazo

Ventajas

1. Provee una mejor experiencia de compra
2. Genera una percepción de exclusividad
3. Facilita concretar las ventas

Existen 2 tipos de ventas personales

Ventas personales internas

son todas aquellas que ocurren dentro de la compañía o negocio. En estos casos es el cliente quien se acerca a una empresa con el fin de encontrar



Ventas personales externas

son aquellas que se dan fuera de las compañías y que requieren una búsqueda activa de prospectos por parte de los vendedores

Este trabajo llego a su conclusión y elaboración gracias a la información brindada en clases