



Mi Universidad

Super nota

Nombre del Alumno Daniela Yamile Domínguez Pérez

Nombre del tema La venta personal como herramienta de la estrategia de comunicación.

Parcial 3

Nombre de la Materia Acción promocional

Nombre del profesor Carlos Eduardo Morales Hernandez

Nombre de la Licenciatura Medicina Veterinaria y Zootecnia

Cuatrimestre 6

La venta personal como herramienta de la estrategia de comunicación.

La venta personal es 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.

VENTAJAS

1. Provee una mejor experiencia de compra para los clientes.
2. Genera una percepción de exclusividad y atención.
3. Facilita concretar las ventas.

DESVENTAJAS

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

Los 2 tipos de venta personal.

Ventas personales internas

Las ventas personales internas son todas aquellas que ocurren dentro de la compañía de negocios. En estos casos es el cliente quien se acerca a una empresa con el fin de encontrar.

Ventas personales externas

Las ventas personales externas son aquellas que se dan afuera de las compañías y que requieren una búsqueda activa de prospectos por parte de los vendedores.

