



**Nombre del alumno: Wendy Yarenni  
Gómez López**

**Nombre del maestro: Carlos Eduardo  
Morales Hernández**

**Materia: acción promocional**

**Grado y grupo**

**6-A**

**PASIÓN POR EDUCAR**

Comitán de Domínguez Chiapas a 08 de julio de 2023.



# venta personal como estrategia de comunicación.



## ¿Qué es la Venta Personal?

Una estrategia de ventas en la que el vendedor y el comprador mantienen un trato directo sin intermediación alguna.



Permite diseñar una experiencia de compra hecha a la medida.

## Los 2 tipos de venta personal:

### 1-Internas:

Son todas aquellas que ocurren dentro de la compañía o negocio.



### 2-Externas:

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



### Ventaja:

Provee una mejor experiencia de compra para los clientes.

### Desventaja:

Reduce el volumen del público.



Más información en:

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/biblioteca/ad36c544572f33e14ae03f7ae363825f.pdf>