



Mi Universidad

Súper nota

Nombre del Alumno: Aimer Leandro Aguilar García

Nombre del tema: Venta personal

Parcial: III

Nombre de la Materia: Acción promocional

Nombre del profesor: Carlos Eduardo Morales Hernandez

Nombre de la Licenciatura: Medicina Veterinaria y Zootecnia

Cuatrimestre: 6

VENTA PERSONAL

¿QUE ES UNA VENTA PERSONAL?

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

TIPOS DE VENTA PERSONAL

1. Ventas personales internas.
2. Ventas personales externas.

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