



Acción Promocional.

PASIÓN POR EDUCAR

Carlos Eduardo Morales.

Elisa Aurora Lopez Santiago.

Sexto cuatrimestre.

La venta personal como estrategia de comunicación



¿QUE ES?

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.

OBJETIVO

Reúne una serie de características que la diferencian frente a las otras formas de comunicación. Representa una comunicación interpersonal en dos sentidos



VENTA PERSONAL Y COMUNICACIÓN

Se basa en el trato directo con el cliente, así como la experiencia.



VENTAJAS Y DESVENTAJAS

- Experiencia de compra.
- Exclusividad y atención.
- Concreta ventas.
- Mayor costo operativo
- Menos público.
- Requiere seguimiento