



# 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