



Mi Universidad

Alumno: Fernando Morales

Profesor: José Carlos Morales

Materia: Acción promocional

Trabajo: Súper nota

Licenciatura: Medicina veterinaria y zootecnia

La venta como estrategia de comunicación

Empresas o personas requieren de la venta personal, deben tomar en cuenta esta variable para su mejor funcionamiento.



La venta personal y comunicación



Es una estrategia de venta en las que el vendedor y el comprador mantienen un trato directo sin intermediarios

Vender es un arte

2 tipos

Ventas personales internas

Ventas personales externas

 Liverpool®

AVON