



Mi Universidad

Nombre del Alumno: Gpe. Sanchez Aguilar

Nombre del tema: La venta personal como estrategia de comunicación

Parcial: 3ro

Nombre de la Materia: Acción promocional

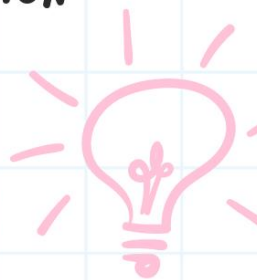
Nombre del profesor: Carlos Eduardo Morales

Cuatrimestre 6

LA VENTA PERSONAL COMO ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN

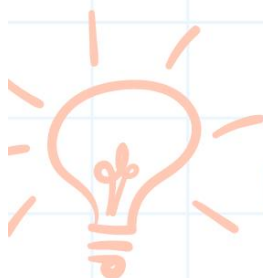
LA VENTA PERSONAL

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



VENTAJAS

- Provee una mejor experiencia de compra para los clientes.
- Genera una percepción de exclusividad y atención.
- Facilita concretar las ventas.



DESVENTAJAS

- Representa un mayor costo operativo.
- Reduce el volumen del público.
- Requiere seguimiento a largo plazo.



VENTAS PERSONALES INTERNAS

Todas aquellas que ocurren dentro de la compañía de negocios. En estos casos es el cliente quien se acerca a una empresa con el fin de encontrar.



VENTAS PERSONALES EXTERNAS

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

