



# 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*

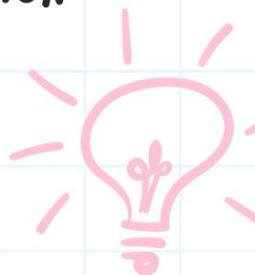
*Nombre del profesor: Carlos Eduardo Morales*

*Cuatrimestre 6*

# LA VENTA PERSONAL COMO ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN

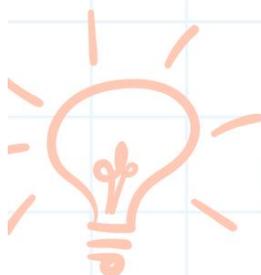
## LA VENTA PERSONAL

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.

