



Nombre del alumno: Amayrani Lisbeth López Ancheita.

Nombre del profesor: Carlos Alejandro Barrios Ochoa.

Nombre del trabajo: Mapa mental unidad III.

Materia: Métodos y Técnicas de Ventas.

Grado: 6º cuatrimestre.

Grupo: Administración de Empresas.

Ocosingo, Chiapas a 28 de julio del 2023.

TÉCNICAS DE VENTAS

LA NEGOCIACIÓN EN LAS VENTAS

LAS OBJECIONES

LA OBJECCIÓN SOBRE EL PRECIO

CONOCER A NUESTRO CLIENTE

Este paso se define como la propuesta de negocio de mutuo beneficio en la que el vendedor toma la decisión de adquirir los productos y servicios planteados por el comercial.

Una objeción es una muestra de interés, si no por nuestro producto directamente, sí por el tema general que se está tratando (y que se supone que nosotros resolvemos con lo que sea que vendamos). Así que si alguien hace una objeción, pregunta o similar, veámoslo como lo que es, una buena señal, no un elemento negativo como se suele interpretar a menudo.



- Negociación acomodativa.
- Negociación competitiva.
- Negociación evitativa.
- Negociación distributiva.
- Negociación colaborativa.
- Negociación por compromiso



TIPOS DE NEGOCIACIÓN



TIPOS DE OBJECIONES

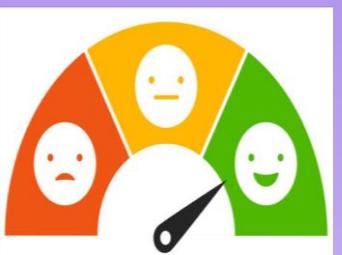
- Objeción del producto.
- Objeción de origen.
- Objeción de precio.
- Objeción de dinero.
- “Ya estoy satisfecho” objeción.
- “Tengo que pensarlo” objeción.

- ❖ Objeciones por causa de tiempo: “Necesito pensarlo”.
- ❖ Objeciones por el costo del producto: “No cuento con el presupuesto”.
- ❖ Objeciones por falta de necesidad. “No lo necesito”.
- ❖ Objeciones por desconfianza.
- ❖ Objeciones por uso de competidor.
- ❖ Objeciones por falta de autoridad.

TIPOS DE OBJECIONES COMUNES



Son las más comunes y pueden venir de prospectos que realmente están interesados en comprar el producto. Presta atención: si solo te basas en el precio para cerrar la venta, te convertirás en un simple intermediario. En cambio, debes hacer hincapié en el gran valor que ofrece el producto.



TIPOS DE CLIENTES

- Cliente informado.
- Cliente impulsivo.
- Cliente discutidor.
- Cliente indeciso.
- Cliente confundido.



Conocer al cliente, sus necesidades y sus expectativas es el primer paso para elaborar una estrategia de ventas con la que conseguir un mayor nivel de satisfacción. La anticipación es clave para generar experiencias que sitúen al cliente por encima de todo y a la empresa por delante de su competencia.



PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA. (PNL)

Es una forma de cambiar los pensamientos y hábitos de una persona para que sean exitosos por medio de técnicas de percepción, comportamiento y comunicación. Es un enfoque pseudocientífico basado en conexiones neuronales, específicamente, en cómo procesan el lenguaje.



VISUAL

TIPOS DE (PNL)

CINESTÉSICO

AUDITIVAS

TÉCNICAS DE VENTAS



- Venta Directa.
- Venta indirecta.
- Venta Transaccional.
- Venta Personal.
- Venta por Teléfono.
- Ventas por Internet.
- Venta en las redes sociales.
- Venta B2B.

TIPOS DE VENTA

LA VENTA COMPLETA

Proceso estructurado que tiene como objetivos identificar, conocer y aproximar al público objetivo de una empresa por medio de estudios y sondeos de mercado, el valor total de los productos entregados a los clientes, ya sea que éstos fueran vendidos en pagos fraccionados o al contado.

VENTAS



BIBLIOGRAFÍA

◆ **Libro (603). LC-LAE603. Lugar de publicación: UDS Métodos y Técnicas de Venta**