

**Nombre del alumno:** Daymara I. Hernández Ramos.

**Nombre del profesor:** Ing. Carlos Alejandro Barrios Ochoa.

**Nombre del trabajo:** Mapa mental.

**Materia:** Métodos y técnicas de ventas.

**Grado:** 6°

**Grupo:** LAE

Ocosingo, Chiapas.

SON LA CARTA DE PRESENTACIÓN DE LAS EMPRESAS

Proceso de discusión que se establece entre las partes, por medio de representantes si son grupos, y cuyo objetivo es el de llegar a un acuerdo aceptable para todos.

Negociación



EL DEPARTAMENTO DE VENTAS



comercializa



ETAPAS DE LA NEGOCIACIÓN

Apertura



Presentación y demostración del producto



Tratamiento de las objeciones



Cierre



INTRODUCCIÓN Y TÉCNICAS DE VENTAS

Venta

contrato en virtud del cual se transfiere a dominio ajeno una cosa propia por el precio pactado.

A distancia

Personal

