



ALUMNO: JOCTAN CARBAJAL SALMERON

DOCENTE: MVZ DAYANNE OLIVO

MATERIA: ACCION PROMOCIONAL

MEDICINA VETERINARIA Y ZOOTECNIA

6-A

ACCION PROMOCIONAL

¿Qué es?

Aquellas acciones que se ejecutan de forma planificada en los locales comerciales para promocionar una oferta especial, un nuevo producto que quiera ser vendido con gran rapidez.

Precio inferior al fijado antes de la venta

Presupuesto alcanzado

Publicidad:

- Exhibicion en puntos de venta
- Muestras gratis
- Cupones
- Fichas o laminas
- Precios especiales

Campañas publicitarias a corto plazo

Resultados inmediatos, entre un dia o un mes

Se resta los ingresos del primer mes de los ingresos del segundo

Calculacion de la tasa

Indicador financiero de prediccion que mide la tasa.

Aumenta las ventas

Branding

Estrategia

Marketing

Una empresa se de a conocer y construya reputacion solida
Relaciones duraderas y presentes

100%

Papel del vendedor

Habilidad para la venta

Habilidades de comunicacion

Habilidades de conocimiento

Ayuda a captar la atencion

Atencion al cliente directa o indirecta (por telefono)

Ayuda al cliente a elegir los productos que van a comprar

Registro del material

- Construir relaciones
- Escucha activa
- Gestion del tiempo
- Pensamiento analitico
- Espiritu colaborativo
- Conocer el producto o servicio
- Herramienta de venta

Negacion, dominio de las tecnologias y conocimiento de los productos

La capacidad de una persona para recibir, elaborar y transmitir a otras personas informacion, ideas y opiniones

- Lenguaje no verbal
- Persuasion
- Empatia
- Coherencia emocional
- Rol activo
- Humor

El conocimiento puede transferirse de una persona a otra

- Pensar
- Leer
- Razonar
- Recordar
- Atencion

Las habilidades hacen referencia a la capacidad para aplicar los conocimientos

- Memoria
- Pensamiento flexible

Autofinanciero
Porcentaje anual
Precio que se paga por el uso de un producto financiero

Crea interes al producto