

PROGRAMA DE EDUCACIÓN  
MÉDICO VETERINARIO Y ZOOTECNIA

DOCENTE  
SISSY ALEXANDRA YAÑEZ PINTO

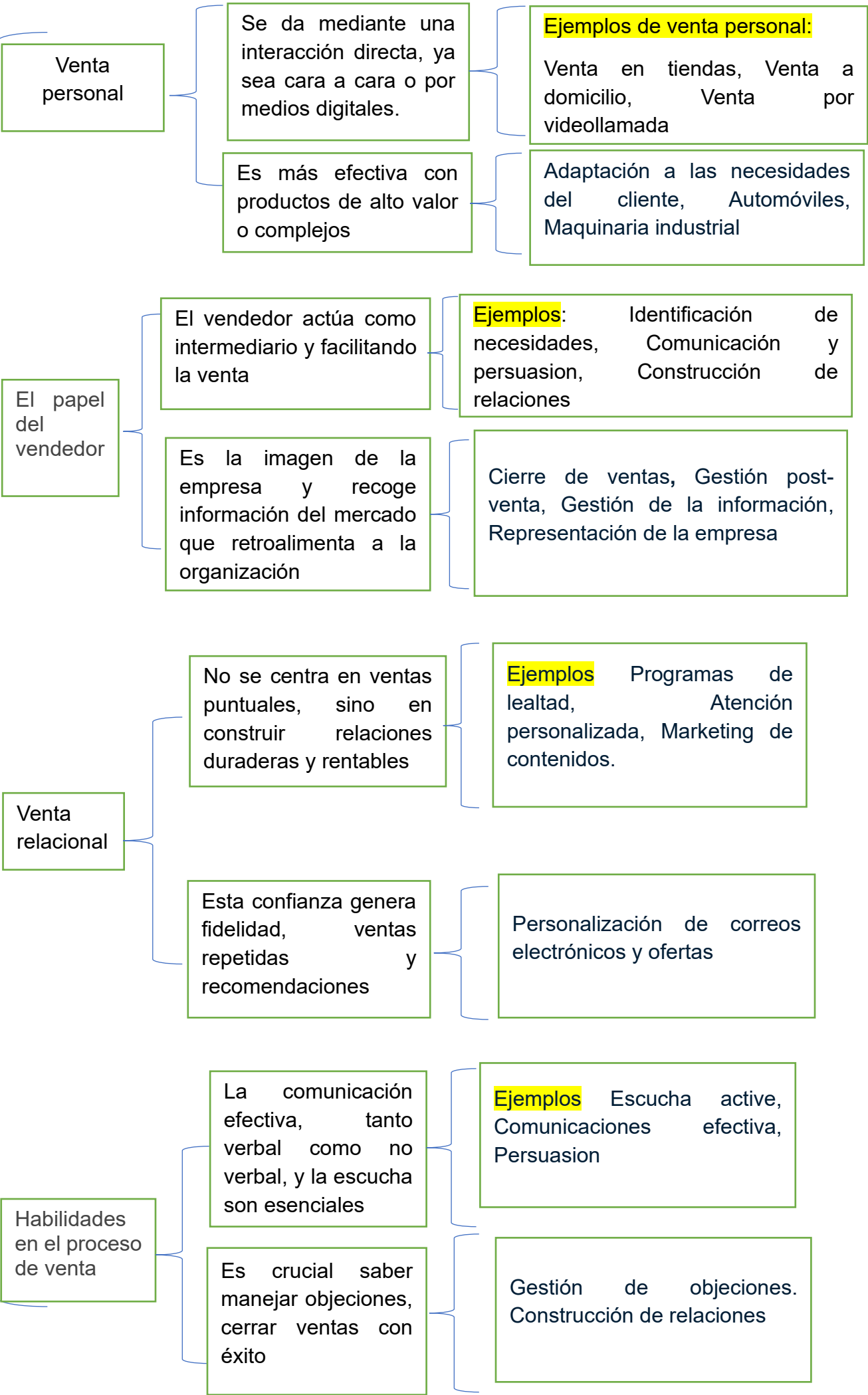
TRABAJO  
CUADRO SINÓPTICO

MATERIA  
ACCION PROMOCIONAL

ESTUDIANTE  
MANUEL CALVO SANTIAGO

FECHA DE ENTREGA  
5 DE JULIO 2025

generalidades del proceso de venta



## Referencia:

- Brand24. (2022). *What is Personal Selling? Definition and Process*. Recuperado de Brand24.com  
[3ciencias.com+2repositorio.unan.edu.ni+2redalyc.org+2gestiopolis.com+9brand24.com+9salesmate.io+9](https://3ciencias.com+2repositorio.unan.edu.ni+2redalyc.org+2gestiopolis.com+9brand24.com+9salesmate.io+9)
- Costa, W. M., & Küster, I. (2008). *La venta relacional: aplicación en tiendas de electrodomésticos*. Redalyc.  
[redalyc.org+1repositorio.unan.edu.ni+1](https://redalyc.org+1repositorio.unan.edu.ni+1)
- Gestiópolis. (2021). *Venta relacional*. Recuperado de gestiopolis.com  
[gestiopolis.com](https://gestiopolis.com)
- Indeed. (2025). *A Complete Guide to the 7-Step Selling Process*. Recuperado de Indeed.com  
[en.wikipedia.org+15indeed.com+15revistaimpulso.org+15](https://en.wikipedia.org+15indeed.com+15revistaimpulso.org+15)
- JLobo. (2024). *Venta relacional y gestión de clientes*. Recuperado de jclobo.com  
[uv.es+10jclobo.com+10researchgate.net+10](https://uv.es+10jclobo.com+10researchgate.net+10)
- Mailchimp. (2025). *What is Personal Selling?* Recuperado de mailchimp.com