

Las ventas y los Vendedores



Por qué aprender Ventas Personales?

- Que es la venta personal?
- Es el arte de persuadir a las personas para comprar lo que no quieren ni necesitan en mas de lo que vale?
- La venta personal es una actividad empresarial de persona a persona en la que un vendedor descubre y satisface las necesidades de un comprador

www.rrhh-web.com

Què son las ventas?

- Es mas que hacer una venta y obtener un pedido.
- El objetivo es construir una relación, una sociedad de proporcione ventajas a largo plazo tanto al vendedor como a su cliente.

www.rrhh-web.com

Què son las ventas?

- Implica ayudar a los clientes a que identifique sus problemas, ofreciéndoles información acerca de soluciones potenciales y proporcionándoles el servicio post-venta, para asegurar una satisfacción a largo plazo.

www.rrhh-web.com

El arte de venderse

- Los tiempos cambian, (abogados, contadores, médicos) el cliente no llega fácil hay que salir a buscarlo.
- La entrevista de trabajo
- El apoyo de los compañeros para emprender proyectos.
- Ascensos en los trabajos
- Concesiones especiales

www.rrhh-web.com

Rol del vendedor de este siglo

- Administradores del desarrollo empresarial o consultores empresariales.
- Responsables del crecimiento de los negocios.
- Responsables de la imagen de la empresa
- Las personas capacitadas para influir sobre los demás y que desarrollan relaciones duraderas suelen ser los líderes de nuestra sociedad.

www.rrhh-web.com

La comunicación y las ventas



www.rrhh-web.com

La comunicación y las ventas

- Las empresas existen cuando sus productos y servicios se venden, los vendedores son los que hacen que esto suceda.
- Los vendedores se comunican con los clientes y con los prospectos.

www.rrhh-web.com

Métodos para comunicarse con los clientes

- La publicidad y las promociones son comunicaciones pagadas, en medios masivos impersonales como periódico, radio, correo electrónico.
- Las promociones de ventas ofrecen un incentivo a corto plazo.
- Los vendedores son el vehículo primario para proporcionar comunicaciones pagadas y personales a los clientes.

www.rrhh-web.com

Métodos para comunicarse con los clientes

- Los vendedores son el vehículo primario para proporcionar comunicaciones pagadas y personales a los clientes.
- Las referencias o referidos con comunicaciones sin costo que las empresas logran ser beneficiadas.

www.rrhh-web.com

Una organización de aprendizaje

- Adquiere información acerca de su ambiente y recuerda esta información para dirigir sus decisiones y acciones organizacionales, aun cuando los empleados de la organización.
- Aprendizaje adaptativo se refiere a la capacidad de desarrollar conocimientos para hacer mejor las actividades actuales.

www.rrhh-web.com

Una organización de aprendizaje

- Aprendizaje generativo ocurre cuando las empresas rebasan sus productos , mercados, políticas y procedimientos actuales para desarrollar nuevas perspectivas.

www.rrhh-web.com

Nueva filosofía de Marketing

- Los vendedores actúan como administradores de relaciones
- Marketing de las relaciones
 - Actividad de marketing en establecer, desarrollar y mantener relaciones de cooperación a largo plazo

www.rrhh-web.com

Funciones de los vendedores

- Ventas
- Servicio a los clientes
- Coordinación de actividades
- Transmitir información a la compañía y preparar información para los clientes.
- Publicidad y promociones
- Servicio post venta

www.rrhh-web.com

Función de los Administradores de ventas

- Lograr las metas de venta de la empresa
- Apoyar y motivar a los vendedores
- Entrenar a los vendedores
- Escoger seleccionar a los vendedores
- Evaluar el desempeño de los vendedores
- Incentivar el trabajo en equipo
- Reconocimiento de la labor
- Proponer estrategias de accion

www.rrhh-web.com

**Si deseas bajar esta presentación
en formato PDF o si quieres
conocer más sobre empleo,
recursos humanos y gestión
empresarial, visita la página:**

www.rrhh-web.com