

Asesoría comercial

Síntesis: Ventas, comunicación y *merchandising*



El proceso de ventas, la comunicación y el *merchandising* se integran como ejes fundamentales de la actividad comercial. La venta implica un conjunto de fases estructuradas que orientan la interacción con el cliente, mientras que la comunicación se convierte en el medio esencial para transmitir mensajes claros y persuasivos. El *merchandising*, por su parte, fortalece la experiencia del consumidor en el punto de venta, favoreciendo la decisión de compra. En conjunto, estos elementos permiten a las organizaciones alcanzar sus objetivos comerciales mediante estrategias que optimizan la relación con el cliente y la presentación de los productos.

