

Técnicas en ventas

Síntesis: Técnicas de ventas y comportamiento del consumidor.



Las técnicas de ventas son la relación directa entre el equipo comercial de una empresa o un vendedor y sus prospectos de clientes como se evidencia en la siguiente imagen que presenta la importancia de dichas técnicas desde sus estrategias como lo son AIDA, SPIN y CRM pasando por las políticas de servicio para así entender el comportamiento del consumidor buscando entenderlo según su caracterización.

