

Ventas

American Marketing Association:

"El proceso personal o impersonal por el que el vendedor comprueba, activa y satisface las necesidades del comprador para el mutuo y continuo beneficio de ambos (del vendedor y el comprador)".

Diccionario de Marketing Cultural S.A.

"Un contrato en el que el vendedor se obliga a transmitir una cosa o un derecho al comprador, a cambio de una determinada cantidad de dinero". "La venta puede considerarse como un proceso personal o impersonal mediante el cual, el vendedor pretende influir en el comprador".

Ventas

Laura Fischer y Jorge Espejo, autores del libro "Mercadotecnia":

"Toda actividad que genera en los clientes el último impulso hacia el intercambio".

"En este punto (la venta), es donde se hace efectivo el esfuerzo de las actividades anteriores (investigación de mercado, decisiones sobre el producto y decisiones de precio)".

El Diccionario de la Real Academia Española:

"La acción y efecto de vender. Cantidad de cosas que se venden. Contrato en virtud del cual se transfiere a dominio ajeno una cosa propia por el precio pactado".

Ventas

Desde una perspectiva general la "venta":

“es la transferencia de algo (un producto, servicio, idea u otro) a un comprador mediante el pago de un precio convenido”.

Desde una perspectiva de mercadotecnia la "venta":

“es toda actividad que incluye un proceso personal o impersonal mediante el cual, el vendedor

- Identifica las necesidades y/o deseos del comprador,

- Genera el impulso hacia el intercambio y

- Satisface las necesidades y/o deseos del comprador (con un producto, servicio u otro) para lograr el beneficio de ambas partes.



Producto – Precio – Plaza - Promoción

Piramide de Maslow



necesidades - deseos - adquisición - satisfacción

Proceso de Ventas



Etapa de Presentación

Las características del producto: Lo que es el producto en si, sus atributos.

Las ventajas: Aquello que lo hace superior a los productos de la competencia.

Los beneficios que obtiene el cliente: Aquello que busca el cliente de forma consciente o inconsciente.

Técnica AICDC

Atención

Interés

Convicción / Convencimiento

Deseo

Cierre

