

# Contenido

Semblanza de los autores ..... XVII

Introducción

**Gerencia y estrategia de ventas**.....XIX

Diseño de la administración de ventas ..... XX

Administración de la gerencia de ventas ..... XXIII

Profesionalización del equipo de ventas ..... XXV

PARTE I

DISEÑO DE LA ADMINISTRACIÓN DE VENTAS ..... 1

Capítulo 1

**Perfil del equipo de ventas** ..... 3

Objetivos del aprendizaje... ..... 3

El vendedor de hoy... ..... 4

La nueva relación entre vendedor y comprador..... 4

Cualidades del vendedor..... 5

Actitudes positivas del vendedor ..... 7

Profesionalismo del vendedor ..... 8

Razones para formar un vendedor profesional ..... 8

Lo feo, lo malo y lo bueno en un vendedor ..... 9

Definición del perfil del vendedor ..... 12

Ejercicios para llevar a la práctica ..... 12

Investigación ..... 12

## Capítulo 2

<b>Las funciones del equipo de ventas</b> .....	15
Objetivos del aprendizaje .....	15
Definición de las funciones del equipo de ventas .....	16
Otras responsabilidades del gerente de ventas en la organización .....	17
Capacidad de liderazgo y habilidades del gerente de ventas para desempeñar su oficio .....	17
Capacidad de liderazgo del personal de la Gerencia de Ventas .....	18
Habilidades para desempeñar un oficio en ventas .....	19
Perfil del gerente general hoy .....	21
El perfil del vendedor de acuerdo con las funciones requeridas para el cargo .....	22
Preguntas para el aprendizaje .....	23
Ejercicios para llevar a la práctica .....	23
Caso de estudio. Bancovalores: un ascenso en ventas .....	24

## Capítulo 3

<b>Tipos de ventas</b> .....	27
Objetivo del aprendizaje .....	27
Los diversos tipos de ventas .....	28
Ventas de respuesta – Vendedor detallista .....	29
Venta comercial – Representante de cuenta, asesor comercial .....	30
Venta en misión – Visitador .....	30
Venta técnica – Vendedor técnico.....	31
Venta a grupos – Vendedor .....	31
Ventas en <i>-e-commerce (electronic commerce)</i> .....	31
Venta creativa – Vendedor .....	32

