

Tarea 1 - Ventas

1.- ¿Qué es una venta? Las ventas hacen parte de la sociedad hace mucho tiempo y puede considerarse como una de las profesiones más antiguas del mundo. Vender es una práctica que existe incluso antes de la moneda. Cuando las personas no podían comprar algo, negociaban un ítem por otro. Así, mediante lo que se conoce como trueque, canjeaban un kilo de maíz por un kilo de algodón, por ejemplo. Hacer una venta es hacer un negocio. Las ventas ocurren tanto en empresas, que deben vender sus productos o servicios, como entre personas, cuando por ejemplo venden un artículo usado en los clasificados. Llevando el concepto al ámbito profesional, el área de ventas (también conocida como área comercial) es fundamental para el crecimiento de una empresa. Sin la venta, no hay facturación y, consecuentemente, no hay crecimiento.

2.- ¿Cuáles son los tipos de ventas? Venta directa, Venta indirecta, Venta transaccional, Venta personal, Televenta, Venta online, Social Selling, Venta B2B, Venta Inbound, Venta Outbound

3.- ¿Cuál elegirías? ¿Por qué? Venta directa, porque es una venta directa al cliente

Frida Sarmeinto