

SENA

FORMACION ABIERTA Y A DISTANCIA

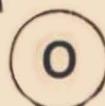
UNIDAD DE DIVULGACION TECNOLÓGICA
DE MERCADEO

SENA, Regional Bogotá



VENTAS DE MOSTRADOR

Guía de estudio



UNIDAD

SENA

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE
MINISTERIO DE TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL





Esta obra está bajo una Licencia [Creative Commons Atribución-
NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/).

Servicio Nacional de Aprendizaje
SENA.

VENTAS DE MOSTRADOR - Guía de estudio

Grupo de Trabajo:

Instructor: Guillermo Lozano - Reg. Bogotá

Profesionales: Saúl Acuña

Ligia Urbina de Gómez.

Bogotá, SENA, 1983

12 Páginas. 24x 17 cms.

Diagramación:

MONTOYA & ARAUJO LTDA.

(Gráficas Fepar)

Bogotá, D. E.



Derechos Reservados a favor de
SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE - SENA.
Bogotá, Colombia, 1983

UNIDAD DE DIVULGACION TECNOLÓGICA
DE MERCADOS
SENA, Regional Bogotá

Ventas de Mostrador

Guía de estudio

I PRESENTACION

Le enviamos el presente Cuadernillo-Guía, cuya lectura lo orientará en el estudio de los temas que integran el curso.

Buscamos con esto que usted pueda aprovechar al máximo los conocimientos ofrecidos, y no dudamos que al agregar a ellos su experiencia y su decidido esfuerzo, logremos alcanzar el objetivo que nos proponemos:

**HACER DE USTED, UN EXCELENTE
VENDEDOR DE MOSTRADOR**

II INTRODUCCION

"VENDER ES FACIL, SI SABE HACERLO".

- Lo más importante en la venta, además de los conocimientos, es la actitud del vendedor.
- Algunos la han llamado "ACTITUD MENTAL DE TRIUNFO" pero, EN QUE CONSISTE? Veamos:

Su profesión es una actividad de servicio a la comunidad. Entonces:

- Piense SIMPRE en función de beneficios para el posible cliente.
- Acepte que las personas son diferentes y adáptese a ellas.
- Reconozca que la propia superación sólo se alcanza con esfuerzo y dedicación al trabajo.
- Como persona, el vendedor además de cualidades, posee defectos que debe corregir.
- Finalmente, la confianza en sí mismo lo llevará a finalizar con éxito toda acción de ventas iniciada. Esto le ayudará a actuar con seguridad y entusiasmo.

El curso que hoy inicia, le dará herramientas suficientes para desempeñarse eficazmente.

De usted depende tomar la **Actitud correcta**, ante sus clientes.

¡ANIMO Y ADELANTE!

11-00017

UNIDAD DE DIVULGACION TECNOLOGICA
DE MERCADERO

SENA, Regional Bogotá

III OBJETIVO GENERAL

Una vez finalice el aprendizaje de las doce (12) unidades que componen el curso, usted estará capacitado para desarrollar habilidades y actitudes que le permitan un desempeño eficiente en:

- La recepción y tratamiento de clientes.
- La organización, exhibición y promoción de las mercancías.
- La correcta aplicación de las técnicas de venta.

PROCEDIMIENTO PARA EL ESTUDIO DE SUS UNIDADES

Las siguientes recomendaciones serán muy provechosas para el estudio de las doce (12) Unidades del curso de VENTAS DE MOSTRADOR, por lo tanto, léalas cuidadosamente y téngalas siempre en cuenta:

1. Entérese lo mejor posible de los **objetivos de las unidades**; en ellas aparecen las condiciones y los criterios con los cuales será evaluado, así como las normas de conducta que adoptará si ha tenido éxito en su autoformación.
2. Lea detenidamente la entrada a la **Autopueba de Avance** y siga las instrucciones allí indicadas.
3. **El Desarrollo de la Unidad** está dividida en varios subtemas, cada uno de los cuales ha de ser estudiado a conciencia hasta entender claramente el mensaje.
5. Aproveche las gráficas observándolas detenidamente ya que ellas en forma sencilla aclaran y permiten entender fácilmente muchos conceptos.
5. **Conteste el ejercicio** correspondiente a cada subtema, compárelo con las respuestas que aparecen en la página siguiente y si algunas de ellas no son correctas, repita el estudio del subtema; lo mismo tendrá que hacer con toda la Unidad si cuando corrija su trabajo escrito obtiene una evaluación deficiente.
6. El SENA evalúa (califica) sus conocimientos mediante conceptos que expresa con letras, cuyo significado es el siguiente:

A.	=	Muy bien
B.	=	Bien
C.	=	Regular
D.	=	Deficiente
E.	=	Bastante Deficiente

Aprueba cuando obtiene: A, B o C.

Repite con D o E.

7. La **recapitulación** es un repaso de toda la Unidad por lo tanto le recomendamos su atenta lectura.
8. Conteste la **Autoevaluación Final** y compárela con las respuestas que aparecen en la página siguiente. Si tiene más de tres respuestas equivocadas, le aconsejamos repetir el estudio de la unidad.
9. Responda en forma clara y concisa en la hoja desprendible el **Trabajo Escrito** y envíenoslo junto con sus consultas si las tiene, en el sobre que le adjuntamos.
10. Una vez estudiadas sus unidades bien pueden formar parte de su biblioteca.

TENGA EN CUENTA:

- En las unidades 2-9-10 le recomendamos solicitar la visita de su Instructor-Tutor. HAGALO!
- Así mismo, en otras unidades se ha omitido la evaluación final y ha sido reemplazada por el trabajo escrito. Elabórelo, como todos, con especial cuidado.

¡ADELANTE Y MUCHOS EXITOS!

IV CONTENIDO DEL CURSO

- UNIDAD I** La venta profesional y la personalidad del Vendedor.
- UNIDAD II** Organización y preparación del puesto de trabajo.
- UNIDAD III** Aprovisionamiento de mercancías.
- UNIDAD IV** Exhibición de mercancías.
- UNIDAD V** Recepción de clientes.
- UNIDAD VI** Conocimiento de clientes.
- UNIDAD VII** Lo motivos de compra.
- UNIDAD VIII** Las objeciones y argumentación de ventas.
- UNIDAD IX** El cierre.
- UNIDAD X** Empaque de mercancías.
- UNIDAD XI** Despedida al cliente, atención de reclamos y tareas complementarias.
- UNIDAD XII** La promoción de ventas.

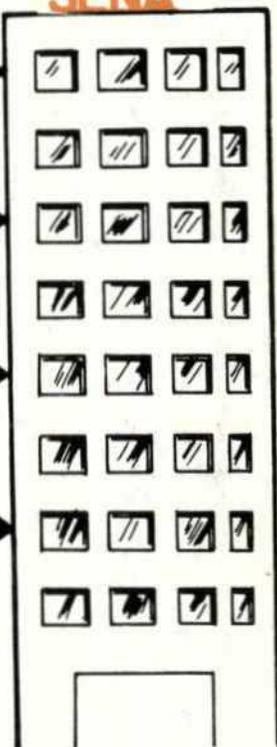
V DESARROLLO DEL CURSO

A continuación le indicamos cómo se desarrolla la comunicación entre usted y el SENA durante la realización de su curso:

ALUMNO



SENA



... y así sucesivamente hasta concluir el estudio de todas las unidades, cuando deberá realizar una prueba final presencial. El lugar y fecha para dicha prueba le será informado oportunamente.

Una vez cumplidos los pasos indicados anteriormente recibirá el certificado que acredita la aprobación del curso.

¡ IMPORTANTE !

PLEGABLES DE ETICA

Con las unidades técnicas, usted recibirá unos plegables que tratan temas éticos de significativa importancia para su formación como persona y para su desarrollo humano integral.

Lo invitamos a que no solamente lea y estudie esos plegables de ética, sino que los comente con su familia y ojalá también con sus amigos.

Los plegables incluyen una hoja desprendible con tres preguntas referentes al tema tratado. Usted debe contestar esas preguntas y enviar el desprendible junto con la hoja de respuesta de la unidad técnica.

Con estas indicaciones usted puede comenzar el estudio de la primera Unidad.

¡EXITOS!

UNIDAD DE DIVULGACION TECNOLOGICA
DE MERCADEO

SENA, Regional Bogotá

