



Administración de Ventas

Concepto de venta

Empezaremos por definir el concepto de venta, a fin de tener una idea más clara de este importante proceso mercantil.

El **acto de vender** se produce por todos lados y mucha gente (incluso los que no son profesionales) lo hace cada día, de una forma u otra. De hecho, se da en cualquier momento consciente del día. Explicaremos en qué consiste exactamente eso que llamamos “vender”, cómo se hace y cómo puedes usar las habilidades comerciales para mejorar tu vida y tu profesión

Es un proceso comunicativo en el que el vendedor imparte su conocimiento y su información al comprador con el fin de convencerlo sobre sus ideas, conceptos, productos o servicios.

En un proceso mediante el cual se transfieren bienes y servicios de quienes los producen a quienes se van a beneficiar de su uso.

Referencia: Sánchez Giló, Raúl (2018). Vender más y mejor. Smashwords, pp. 37 – 39.