



### El proceso de las ventas



- Las ventas
- Cientes
- Objeciones y tipos de comprador
- Cierre de ventas

### Segmentación del mercado meta



- Mercado meta
- Ley de Pareto

### Competencia



- Competencia directa
- Ventaja competitiva

### El posicionamiento en el mercado



- Producto o servicio: atributos, diferenciación
- Posicionamiento

### Herramientas de las ventas



- Herramientas digitales y Promoción de ventas y diseño CRM
- El uso de bases de datos públicas