



CÁMARA DE
COMERCIO
E INDUSTRIA
DE EL SALVADOR

MODULO XVI – LA PROMOCION COMO HERRAMIENTA DE VENTA

Programa incrementando la competitividad para la venta



¡BIENVENIDO!

Estamos en el módulo de La Promoción como Herramienta de Venta, en las siguientes horas, actualizarás tus conocimientos en el tema

Promociones

El término, procedente del vocablo latino *promotio*, se utiliza para nombrar al impulso de un proceso o de una cosa; a la mejora de las condiciones de algo; y a las actividades que se desarrollan con la intención de dar a conocer un producto o de incrementar su comercialización.

La promoción de ventas es una herramienta de la mezcla o mix de promoción que se emplea para apoyar a la publicidad y a las ventas personales; de tal manera, que la mezcla comunicacional resulte mucho más efectiva. Es decir, que mientras la publicidad y las ventas personales dan las razones por las que se debe comprar un producto o servicio, la



OBJETIVO

Conocer en qué consiste la *promoción de ventas*, cuáles son las características que la distinguen, qué tipos de audiencia meta tiene y cuáles son sus objetivos y herramientas.



promoción de ventas da los motivos por los que se debe comprar lo más antes posible.

Stanton, Etzel y Walker, autores del libro "Fundamentos de Marketing", definen la promoción de ventas como "los medios para estimular la demanda diseñados para completar la publicidad y facilitar las ventas personales"

Kotler y Armstrong, autores del libro "Fundamentos de Marketing en su Sexta Edición", definen la promoción de ventas como "los incentivos a corto plazo que fomentan la compra o venta de un producto o servicio"

Ricardo Romero, autor del libro "Marketing", define la promoción de ventas como "un conjunto de ideas, planes y acciones comerciales que refuerzan la venta activa y la publicidad, y apoyan el flujo del producto al consumidor"

En conclusión, la promoción de ventas es todo aquello que se utiliza como parte de las actividades de mercadotecnia para estimular o fomentar la compra o venta de un producto o servicio mediante incentivos de corto plazo. De esa manera, se complementa las acciones de publicidad y se facilita la venta personal.