






## Técnicas de Ventas 2

**Tengamos en cuenta las siguientes recomendaciones para el éxito de la exhibición:**

-  Los productos deben estar visibles, accesibles, en perfecto estado y listos para que el cliente los compre.
-  Tiene que existir stock permanente.
-  La exhibición del producto debe estar alineada con los criterios.
-  Los artículos tienen que estar muy bien serializados y con el precio visible.
-  Hay que revisar la caducidad o garantías de la mercancía.

**a través de las técnicas de exhibición buscamos:**

- 1** El área del punto de venta donde vamos a exhibir el producto.
- 2** La altura en que ubicamos el artículo.
- 3** El lugar que el producto tenga en la góndola o estante.
- 4** Los accesorios gráficos y físicos que se adecuen al producto.
- 5** Las formas como apilamos la mercadería.