



Título : PROCESO DE VENTA DEL SECTOR DE JOYERÍA EN EL CENTRO ARTESANAL DE LA CIUDAD DE MACHUPICCHU CUSCO 2016.

Autor : - Julia Belén Guzmán Pereyra

Fecha : 14-09-2016

RESUMEN

En el presente trabajo se investigó el Proceso de Venta del sector de Joyería del Centro Artesanal de la Ciudad de Machupicchu Cusco - 2016, para lograr este objetivo se tuvo como población de estudio a 30 vendedores del centro artesanal en estudio, el objetivo general de la investigación es conocer como es el proceso de venta del sector de joyería en el Centro Artesanal de la ciudad de Machupicchu, Cusco-2016, el nivel de estudio es descriptivo, el tipo de investigación es básico, con un diseño no experimental. La técnica de recolección de datos que se implemento fue la encuesta con su respectivo instrumento el cuestionario y los resultados fueron procesados en el sistema estadístico SPSS.

Se determinó que el Proceso de Venta del sector de Joyería del Centro Artesanal de la Ciudad de Machupicchu Cusco - 2016, es de nivel "regular", tal como lo evidencia el 63.3% de la población de estudio, esto debido a que los vendedores muestran desconocimiento y no llevan a cabo el conjunto de actividades para promover la consecución de una venta. Los resultados de las dimensiones a nivel general son: Prospección es mala (56.7%), Contacto es regular (50%), Presentación regular (63.3%), negociación de objeciones regular (60%), Cierre regular (43.3%). Dado que se puede afirmar que el estudio tiene 100% de confiabilidad.

Palabras Claves: Proceso de Venta.



ABSTRACT

In this paper the process of selling the industry Jewelry Craft Center of the City of Machu Picchu Cusco investigated - 2016, to achieve this objective was to study population 30 marketers craft center study, the overall objective of the research is to understand how the process of selling the jewelry sector in the craft center of the city of Machu Picchu, Cusco2016, the level of study is descriptive, the research is basic, with a non-experimental design.

The data collection technique that was implemented was the survey with its instrument the questionnaire and the results were processed in the SPSS statistical system.

It was determined that the process of selling the industry Jewelry Craft Center of the City of Machu Picchu Cusco - 2016 is "regular" level, as evidenced by the 63.3% of the study population, this because sellers show ignorance and do not carry out all activities to promote the achievement of a sale. The results of the general level dimensions are: Prospecting is bad (56.7%), Contact is regular (50%), fair presentation (63.3%), regular trading objections (60%), regular closing (43.3%). Since we can say that the study has 100% reliability.

Keywords: Process Sale.