



“Universidad del Sureste”

Turno matutino.

Acción promocional.

“El papel del vendedor, relaciones con el contexto de la venta personal, la venta relacional.”

Presenta:

Yadira Barrios López.

Sexto Cuatrimestre ‘U’.

Medicina Veterinaria y Zootecnia.

Catedrático:

Ing. Juan Jesús Agustín Guzmán.

Miércoles 08 de julio de 2020

Tapachula, Chiapas, México.

# Relaciones en el contexto de la venta personal

Atrás quedó el interés por conseguir ventas en el corto plazo o, lo que es lo mismo, en responder a una orientación a la transacción. Actualmente, se defienden enfoques de ventas orientados a la relación dentro de un ámbito temporal más amplio.

## El papel del vendedor

El papel del vendedor está cambiando como consecuencia de la aparición de nuevas ideas y prácticas de marketing.

### Factores

Función de ventas

Dirigir la información

Trabajar con otros

Al servicio del producto

## La venta racional

### ¿qué es?

Es la venta de relaciones como un proceso multietapa que enfatiza la personalización y la empatía como ingredientes clave en la identificación de clientes potenciales, desarrollándolos como clientes reales, y manteniéndolos satisfechos

### Objetivo

Se centra en la creación de una confianza mutua entre comprador y vendedor a fin de ofrecer al primero beneficios anticipados, a largo plazo y de valor añadido.