

TITULO: ENSAYO



- MATERIA: ACCION PROMOCIONAL
- DOCENTE: GUMETA MORENO SARAIN
- LICENCIATURA: MEDICINA VETERINARIA Y ZOOTECNIA
- CUATRIMESTRE: 6 TO.
- NOMBRE DEL ALUMNO: EZEQUIEL VAZQUEZ GARCIA

FECHA DE ENTREGA: 03 JULIO 2020

Introducción

En esta tercera unidad haremos un ensayo en los temas que veremos a continuación, ya que es muy importante para comprender y aprender de lo que se va a tratar como esta materia es acción promocional vemos cómo podemos guiarnos para alcanzar una meta esta materia nos ayuda mucho para poder llevar a la práctica un negocio o una empresa, esta materia es muy importante en la medicina veterinaria porque nos orienta como podemos empezar hacer publicaciones y los tipos de comunicaciones que se usa para dar a conocer un producto.

Generalidades del proceso de venta

En la vida personal ha sido considerada como un área de estudio de segundo nivel, hasta se ha ido pensando que existen otros campos más relevantes, pero la realidad las empresas requieren más la venta personal, la venta personal es como una herramienta de la estrategia de comunicación, cuyas acciones y actividades deben estar planificadas, organizadas y controladas.

La venta personal como herramienta de la estrategia de comunicación

La venta personal representa una de las herramientas para la comunicación de marketing de la empresa ya que la empresa puede dar a conocer los productos que ellos manejan.

Venta personal y comunicación

La venta personal es una herramienta de comunicación individual y personalizada que permite adaptar el mensaje a las características específicas del cliente y de la situación de ventas entre vendedor y cliente

El papel del vendedor

El papel del vendedor en estos tiempos está cambiando como consecuencias de la aparición de nuevas prácticas de comunicación y estas nuevas practica incluyen que el vendedor se transforma en el director de la oferta de valor para el cliente, se convierte en un defensor del cliente, que comunica a la empresa cuáles son sus necesidades, y se convierte en un importante recurso de la empresa.

Relaciones en el contexto de la venta personal

En la actualidad se observa una creciente preocupación de las empresas por mantener y retener a sus clientes actuales ya quedos atrás el interés por conseguir ventas en el corto plazo.

La venta relacional

La venta relacional es 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 y se centra en crear una confianza mutua entre comprador y vendedor.

Habilidades en la venta

Para la realización de estas actividades es necesario que tanto vendedor como director posean ciertas habilidades para vender productos de una empresa estas habilidades es muy importante para una persona que trabaja en una empresa ya que para él, es fácil vender o dar a conocer un producto.

Habilidad personal de venta

Para una persona lleve a cabo los labores que tiene asignada se requiere que posea ciertas habilidades de comunicación para que motiven a las personas a comprar el producto.

Conclusión

Como mencionamos desde el principio que en esta unidad haremos un ensayo para poder comprender los temas que ya vimos, por eso fue muy importante comprender de lo que nos trató estos temas ya que nos lleva a saber más de cómo hacer una venta, las habilidades que tiene uno para vender porque es importante tener habilidades para vender para que la gente se motive a comprar tal producto que maneja la empresa, por eso esta materia es muy importante en la medicina veterinaria porque nos da a saber más de cómo podemos empezar y manejar una empresa.