

## ENSAYO



Nombre del alumno: Axel Adrian Altuzar  
Alvarado

- CARRERA: Lic. Medicina Veterinaria y Zootecnia
- CUATRIMESTRES: 6to. Cuatrimestre
- MATERIA: Accion Promocional
- CATEDRATICO: Sarain Gumeta

COMITÁN DE DOMINGUEZ CHIAPAS, A JULIO  
DEL 2020

En todo tipo de empresas, sea una empresa grande o pequeña, con muchos o varios trabajadores, siempre se necesita de la venta personal, esto siempre será de suma importancia para cualquier empresa grande o negocio pequeño, siempre será un gran elemento al momento de emprender, además de esto existen otras variantes que complementan cualquier empresa, estas variantes son las encargadas de dar a conocer y de extender a un público más joven tu producto, esto hablando de las redes públicas, y el marketing directo, este tipo de variables son usadas por la mayoría de empresas, estas empresas son las que desean expandir su producto, pero así también existen negocios pequeños que no emplean todo esto, pero si requieren de una venta personal directa.

Este proceso de venta personal, como ya lo mencione, es de suma importancia, y esto debe de estar controlado, ya que cuyas acciones y actividades deben de estar planificadas para que tengan un excelente rendimiento y producción.

La venta personal es importante y esta enmarcada dentro de la estrategia de marketing mix, acá se une como una variable que junto a la publicidad son dos grandes cosas para un emprendedor, ya que se complementa uno al otro.

Esto tiene varias facetas, ya que del marketing mix se compone de varias cosas, las cuales son, producto, precio, distribución y comunicación, estos elementos son importantes en estas dos facetas, ya que con esto la venta tendrá un buen trabajo de comunicación y de trabajo en equipo.

En estas postales del vendedor personal, al momento de tener una relación directa, acá es donde el vendedor saca su creatividad y buena forma de relacionarse con las personas o los compradores potenciales, ya que así podrás tener contacto directo con esa persona y podrás demostrar lo que traes en venta o promocionando, lo debes de hacer de una forma en la que se vea vistosa para el cliente, para que así el cliente no recurra a otros lados por ese producto que le estás promocionando, así así también te recomienden o recomienden tu producto, eso es una gran ventaja de hacer un contacto directo con tus clientes, ya que así podrás demostrar porque tu producto es mejor que otros, así tus clientes te sigan comprando.

Con el paso del tiempo el papel del vendedor ha ido decayendo, esto es a consecuencia de nuevas formas que se han adquirido para emprender.

Como ya lo mencione antes, la venta personal ha caído, pero las empresas tienen y deben preocuparse por tener satisfechos a sus clientes, ya que la competencia se hace cada vez más complicada, ya que todas las empresas buscan la manera de ir avanzando

y de hacer mas y mas grande su producto y su valor, entonces deben de sacar nuevas y mejores ideas para que el consumidor se haga de su producto, de esto depende demasiado la creatividad que tengan los emprendedores que trabajan en dicha empresa.

Todo trabajador que se dedique a ventas, debe de tener una buena habilidad para poder hacerlo, porque como ya mencione, de esto dependerá mucho las ventas que se estén dando en esa empresa, debido a esto se desarrollan una serie de habilidades con las cuales el vendedor pone en marcha su trabajo y lo hace mejorar, pero esto no se trata solo de habilidades que tenga el vendedor, si no también de la habilidad que tenga el director.

Los dos individuos deben de tener comunicación y conocimiento extenso de lo que esta trabajando.