



PASIÓN POR EDUCAR

**Nombre de alumno: Francisco Jiménez
López**

Nombre del profesor: Sarai Gumeta

Nombre del trabajo: ensayo

Materia: acción promocional

Grado: 6to Cuatrimestre

Grupo: "B"

Introducción

En este tema pasaremos a ver la generalidad del proceso de ventas, la venta personal como estrategia de comunicación, la venta personal y el papel del vendedor, relaciones en el contexto de la venta personal, la venta relaciona, habilidad en la venta y habilidades personales de venta, veremos de que se trata cada punto en lo siguiente especificara de cada punto mencionado.

Generalidades del proceso de Venta

Esto consiste que la realidad empresarial es otra así, cualquier empresa o entidad requiere la venta personal y Junto a otras variables de comunicación como la publicidad, la promoción de ventas, las relaciones públicas y el marketing directo, la gran mayoría de las empresas deben recurrir al uso de esta variable de comunicación también la venta personal representa algo más esto se Debe entenderse 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 es casi como una herramienta para comunicación de productos o servicios como ase marketing asen publicidad para la venta también se definirá tanto el concepto de venta personal como las funciones que desempeñan los vendedores y los directores de ventas

Venta Personal y Comunicación

La venta personal es como promocional el producto o se enmarca dentro de la estrategia de marketing mix, siendo una de las variables de comunicación junto a la publicidad, la

promoción de ventas, el patrimonio, las relaciones públicas y el marketing directo como también la venta personal es una herramienta de comunicación individual y personalizada, que permite una intensa interacción entre vendedor y cliente también permite adaptar el mensaje a las características específicas del cliente y de la situación de ventas.

EL papel del vendedor

El vendedor toma el lugar de el director de la oferta de valor para el cliente, también el vendedor se convierte en la persona que les cubra las necesidades de los clientes, el vendedor se vuelve la persona que controla en su entorno, él se encarga de visitares a compradores que compran de gran cantidad, él es quien se encarga de convencer o persuadir al cliente para venta como también para la compra de nuevos productos.

Relaciones en el Contexto de la venta personal

Esto es como cuando un vendedor ase venta a una persona en específica y que el mismo recibe el pago sin intermedio o también se puede decir que se centra en crear una confianza mutua entre comprador y vendedor a fin de ofrecer al primero beneficios anticipados, a largo plazo y de valor añadido.

La venta Relacional

Esta venta se concentrar en la venta de relaciones se centra, por tanto, 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 también De forma más específica, se define 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.

Habilidades en La venta.

Es la forma como poder ofrecer productos a vendedores y tener la realización de estas actividades es necesario que tanto vendedor como director posean ciertas habilidades para dicho trabajos.

Habilidad Personal de venta

La habilidad de un vendedor consiste en su Capacidad de escucha, Comunicación eficaz, Empatía y confianza esto debe de tener el personal de venta para que tengan mayor venta de productos y servicios

Conclusión

En este tema vimos Generalidades de las ventas en que consiste como también La venta personal como estrategia de comunicación que esto ayuda a las personas que tienen un negocio personalo que están enfrente de un negocio también vimos La venta Personal y el papel del vendedor que esto consiste que como debe de ser un vendedor ,Relaciones en el contexto de la venta personal como un vendedor debe tener una relación con el comprador también La venta relaciona como el vendedor este descuerdo con el comprador para las compras y ventas como también la habilidad de la ven y la habilidad personal de la venta estos están enlazado en las dos la primera es que debe tener un vendedor para mejor venta y la segunda la forma de un vendedor devedé tener como debe de tratar a su cliente esto es lo que vimos en los temas mencionados.

Fuente: antología de acción promocional