



**Nombre de alumno: Oscar Edenilson  
Hernández Sánchez**

**Nombre del profesor: Saraín Gumeta**

**Nombre del trabajo: Ensayo**

**Materia: Acción Promocional**

**PASIÓN POR EDUCAR**

**Grado: 6to cuatrimestre**

**Grupo: "B" MVZ**

Comitán de Domínguez Chiapas a 03 de julio de 2020.

## INTRODUCCION

El trabajo que a continuación se le presenta trata sobre las generalidades del proceso de venta, **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 relacional, Habilidad en la venta, Habilidades personales de venta.**

## ENSAYO

### **Generalidades del proceso de Venta.**

Debe entenderse como una herramienta de la estrategia de comunicación, cuyas acciones y actividades deben estar planificadas, organizadas y controladas. Y es precisamente la dirección de ventas la responsable de estas funciones directivas.

### **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.

se definirá tanto el concepto de venta personal como las funciones que desempeñan los vendedores y los directores de ventas.

### **Venta Personal y Comunicación.**

Es una 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.

la venta personal es una herramienta de comunicación individual y personalizada, que permite una intensa interacción entre vendedor y cliente.

### **El papel del vendedor.**

el papel del vendedor está cambiando como consecuencia de la aparición de nuevas ideas y prácticas de marketing, y este nuevo papel incluye determinados aspectos específicos.

- ✚ Se transforma en el director de la oferta de valor para el cliente, con la responsabilidad de determinar cuáles son los componentes de ese valor total para cada cliente.
- ✚ Se convierte en un defensor del cliente, que comunica a la empresa cuáles son sus necesidades.
- ✚ Se convierte en un importante recurso de la empresa, en sus políticas y estrategias para el desarrollo de productos.

### **Relaciones en el contexto de la venta personal.**

Actualmente, se defienden enfoques de ventas orientados a la relación dentro de un ámbito temporal más amplio. Así, desde la década de los noventa, se adoptan enfoques relacionales en el ámbito de la venta.

### **La venta relacional.**

Como consecuencia de la asunción de la orientación al marketing de relaciones por parte de la compañía, surge el concepto de venta de relaciones en una de sus actividades de valor, la venta.

### **Habilidades en la venta.**

Llegados a este punto, se es consciente de las implicaciones que tiene el trabajo del vendedor y del director de ventas. Así, el concepto y el enfoque actual de ventas conllevan el desarrollo de una serie de actividades. En la mayoría de los casos, para la realización de estas actividades es necesario que tanto vendedor como director posean ciertas habilidades.

### **Habilidad personal de venta.**

Para que el vendedor lleve a cabo las labores que tiene asignadas, se requiere que posea ciertas habilidades de comunicación y de conocimiento que se comentan a continuación.

## Conclusión

Este ensayo hizo que comprendiera algunas técnicas para herramienta en las ventas y en el marketing. También me dio a comprender que para ser un buen vendedor tenemos que tener algunas habilidades personales para ser influencia con el cliente, y como vendedor tenemos responsabilidades para cuidar de nuestros clientes.