



ACCION PROMOCIONAL

ENSAYO 3 UNIDAD

KARINA MARICRUZ PEREZ

GOMEZ SANTIS ESTEBAN

LIC. ADMINISTRACION DE EMPRESAS

06/JUNIO/2020

**RANCHERIA EL PROGRESO, MUNICIPIO DE LAS
MARGARITAS, CHIAPAS**

GENERALIDADES DEL PROCESO DE VENTA

Muchas personas confunden este estudio pues podríamos decir, que la venta personal es más que una herramienta de las estrategias de comunicación ya que esto debe estar planificadas.

LA VENTA PERSONAL COMO HERRAMIENTA DE LA ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN

Muy fundamental y de buena herramienta para el estudio de marketing, se podría considerar el estudio de las funciones que se desempeñan en las ventas

VENTA PERSONAL Y COMUNICACIÓN

Van de la mano con el marketing junto con la publicidad, relaciones públicas y promoción de ventas. Da conocer las características y formas de comunicación todo este estudio es lo que se basa a la venta personal. Por si fuera poco, también ofrece productos cubriendo sus necesidades

EL PAPEL DEL VENDEDOR

Cambio por las nuevas ideas, pues este se vuelve director de las ofertas, la responsabilidad de determinar componentes, igual se convierte en defensor al cliente lo cual expresa sobre cuáles son sus principales necesidades y también es un gran recurso para la empresa

RELACIONES EN EL CONTENIDO DE LA VENTA PERSONAL

Es un estudio muy importante, pues la empresa se preocupa por sus clientes y llega el miedo de perderlos por un pequeño descuido

LA VENTA RELACIONAL

Se basa en las vetas, orientado al marketing sobre las relaciones provocado. Esto es un proceso para la identificación de los clientes más potenciales, lo cual los mantiene satisfechos, en pocas palabras; es ganar la confianza de un cliente a un vendedor

HABILIDADES EN LA VENTA

Un trabajo para el director de ventas y el vendedor ya que ambos poseen ciertas habilidades cada uno y diferentes procesos

HABILIDAD PERSONAL DE VENTA

Sus principales habilidades que debe poseer son la de comunicación y el conocimiento al continuo

HABILIDAD DE COMUNICACIÓN

Es muy importante poseerlo pues esto facilita el desarrollo de las relaciones sociales. Y es tan importante, porque todo esto es el proceso de ventas y es más considerado para el vendedor ya que él debe de comunicarse con los clientes de diferentes maneras lo cual también tener el conocimiento el estilo del cliente con tal de evitar errores

COMUNICACIÓN NO VERBAL

Es la comunicación más utilizada pues esto atrae a los clientes, lo cual se presenta los siguientes elementos ya que se debe tener un vendedor a la hora de comunicarse con el cliente:

- **POSTURA:** el elemento más fácil de observar y de interpretar
- **EXPRESION:** la cara refleja el estudio anímico de las personas
- **UBICACIÓN:** cuando tenemos dos personas es importante no ubicarse en medio de ellos ya que perdemos sus gestos y expresiones, así que es mejor estar frente a los dos para no perder ningún detalle
- **CONTACTO:** apretón de manos debe ser firme, pero tampoco de manera agresiva
- **GESTOS:** la gesticulación es el elemento más características de una persona
 - 1) Los dedos en la boca se interpretan que está presionado
 - 2) Mano en la barbilla denota que evalúa
 - 3) Cuando una persona se tape la boca hay que estar alertas pues deben a estar meditando
 - 4) Poner mucha atención ya sea síntoma/gesto

GESTOS DE VENDEDOR:

Usar un bolígrafo y tocar la mesa, esto causa que llamamos la atención y despertar al cliente pasivo

HABILIDADES DEL CONOCIMIENTO

A continuación se mencionara los elementos que debemos conocer:

- ✓ **Conocimiento del producto:**

- desarrollo y aplicaciones
- procesos de mejora y calidad
- selección del producto a la necesidad del cliente
- datos y especificaciones para su uso
- mantenimiento y cuidado
- precio y entrega
- ✓ **Conocimiento de la empresa**
- ✓ **Conocimiento de la competencia**
- ✓ **Conocimiento de los clientes**

CITAS

- Antología de acción promocional