



**Crea tu mejor historia**  
EMPRENDAMOS JUNTOS

**CUADRO SINOPTICO**  
**ACCION PROMOCIONAL**  
**LEPE ARRIAGA ICEL BERNARDO**

**PRESENTA EL ALUMNO:**

**YOSUANY SANTIZO RAMIREZ**

**GRUPO, SEMESTRE y MODALIDAD:**

**6 CUATRIMESTRE "D"**

**FRONTERA COMALAPA CHIAPAS**

**12 DE JULIO DE 2020**

# Generalidades del proceso de ventas

La venta personal como herramienta de la estrategia de comunicación

Tal y como se ha apuntado en líneas previas, la venta personal representa una de las herramientas para la comunicación de marketing de la empresa.

Venta Personal y Comunicación.

La venta personal 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.

El papel del vendedor.

el papel del vendedor está cambiando como consecuencia de la aparición de nuevas ideas y prácticas de marketing,

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.

Habilidades en La venta

el enfoque actual de ventas conlleva 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

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.

. Habilidad de Comunicación.

La comunicación facilita el establecimiento y el desarrollo de las relaciones sociales. El vendedor deberá desarrollar su comunicación de forma adecuada, sirviéndose tanto de habilidades para la comunicación verbal

diferentes estilos de comunicación

- Continuum de predominio
- Continuum de sociabilidad