

# **ENSAYO HABILIDADES EN LAS VENTAS**

**ACCION PROMOCIONAL**  
Lic. Icel Bernardo Lepe Arriaga

**PRESENTA EL ALUMNO:**

**Leydi Rocxana López Matías**

**GRUPO, SEMESTRE y MODALIDAD:**

**6to. Cuatrimestre "D" Administración de Empresas  
Semiescolarizado**

**Frontera Comalapa Chiapas**

**18 de Julio del 2020**

## **INTRODUCCION**

El presente ensayo da a conocer las habilidades que se debe tener en las ventas, para de esa forma lograr hacer nuestro producto y/o servicio más atractivo para los clientes.

A continuación hablaremos sobre un tema que ha venido revolucionado la existencia de cualquier empresa: las ventas. Este es un tema que todo empresario debe conocer ya que de las ventas depende la vida de su empresa. Además este tema surgió desde hace mucho tiempo, solo que antes no se le daba la importancia que hoy en día debemos darle si queremos tener un negocio exitoso.

Las ventas son la clave esencial para lograr que nuestra empresa crezca, porque si no existen las ventas entonces la empresa no puede crecer y de igual forma es importante contar con el equipo adecuado para lograr esa venta exitosa, personal que este altamente calificado para lograr esa exitosa interacción con el cliente, ya que el personal con el que se cuenta es de vital importancia es indispensable contar con personas con habilidades en ventas y no solo contratar personas sin antes conocer su perfil de vendedor con el que cuenta.

El mercado y las exigencias de este han hecho que las empresas le den más importancia a trabajar en el mejoramiento de la calidad del servicio y de igual forma en las habilidades de sus subordinados, teniendo en cuenta el continuo crecimiento de los mercados, la aparición de nuevos productos y servicios, el surgimiento de nuevas empresas, la competencia, el intercambio de cultura y otros diferentes aspectos por ellos es importante para prestación de un servicio excelente al cliente y que el vendedor y el cliente logren ese vínculo de confianza que logre que se pueda obtener la venta y la satisfacción de las necesidades de cada diferente tipo de cliente.

## **HABILIDADES EN LAS VENTAS**

En estos tiempos las perspectivas de las cosas no iguales que en tiempos pasados todo ha cambiado el mundo de ahora exige ser personas más intelectuales, más creativas pero esto no quiere decir que no se aplique los conocimientos antiguos a los nuevos conocimientos, esto mismo sucede con las ventas en el rol administrativo como bien se sabe las ventas es el intercambio de un bien por otro bien llamado dinero en la mayoría de casos, con el fin de que las dos partes satisfagan sus propias necesidades pero para que esto suceda se debe trabajar ciertos factores que ayuden a llamar la atención de los clientes sobre el bien o servicio que se va a vender.

En el área de ventas se debe contar con un equipo de trabajo que esté totalmente capacitado para lograr el objetivo que se quiere, debe existir una comunicación directa con el gerente de ventas para informar sobre los logros de esta tarea como también las dificultades, el ambiente de trabajo debe ser un ambiente cálido y bueno para todos para que de esa forma se pueda trabajar con éxito.

Ya que es indispensable para la mayoría de las empresas encontrar un buen vendedor ya que es parte vital de su supervivencia a largo plazo. Los vendedores con mejores habilidades son mejores desarrollando relaciones duraderas, ya que no solo se trata de quien cierre más tratos, sus prospectos y clientes confían fielmente en ellos y gracias a esto se vuelven clientes recurrentes del negocio.

Los clientes nos buscan hoy en día porque tenemos ideal e información valiosa para ellos. Si ganamos un cierre en las ventas, es gracias a nuestra experiencia y conocimientos sobre nuestros productos o servicios. Les están comprando a los vendedores ya que son ellos los que transmiten la confianza.

Los clientes no les compran a los vendedores porque son buenas personas o porque son simpáticos. Ellos compran porque los vendedores son una fuente de ayuda, conocimiento y experiencia que aporta valor, es indispensable darnos cuenta que en la actualidad los productos, servicios y soluciones tienden a ser cada vez más similares, lo que realmente los hace especiales, es la gente que está detrás de ellos.

En la venta son necesarias muchas habilidades que pueden ayudar a conseguir el éxito en las ventas. Algunas son innatas en las personas y la mayoría se deberán aprender a través de la experiencia que se va adquiriendo.

Al momento de referirnos de habilidades en las ventas se entiende que es algo que sabes hacer bien y que realizas con destreza y competentemente. Las habilidades se consiguen aprendiéndolas y poniéndolas en práctica día a día.

Para lograr la eficiencia del vendedor depende de las proyecciones que este se haga para ello es importante tener una visión clara de los posibles clientes a corto a mediano y largo plazo, catalogarlos según su necesidad, el inicio de una excelente relación, un gran vendedor debe de crear una imagen de recordación en la organización para así crear el suficiente interés por la empresa, el vendedor transmite información acerca del producto o servicios y trata de convencer al prospecto apoyado en una buena presentación, culminar una venta significa obtener el consentimiento final para una compra; eso no quiere decir que el proceso de venta termina cuando se completa la venta, el surgimiento se utiliza para describir las importantes actividades que conlleva la venta, ya que en este proceso en muchas ocasiones ayuda a resolver las dudas del cliente que han podido surgir después de la compra esto aumenta la posibilidad de que vuelva a comprar a futuro, si deseamos tener éxito en la carrera de vendedor es importante consolidar una relación a largo plazo con el cliente ya que un cliente 100% satisfecho promueve una excelente imagen del vendedor.

### **Habilidades Personales de venta**

Al momento de referirnos sobre las habilidades se entiende que las habilidades son talentos innatos, naturales pero la verdad es que también puedes ser aprendidos o perfeccionados.

Ahora bien la formación académica es la base para convertirse en un buen profesional, pero las habilidades laborales de cada empleado marcaran la diferencia entre ellos ya que dichas habilidades son inherentes a la propia persona que no tienen que ver con su conocimiento técnico sino con su carácter y que por lo tanto diferencia a un trabajador de otro y dichas habilidades que cada empleado tiene son de gran importancia al momento de que se encuentran en el área de ventas ya que es de gran importancia para la empresa obtener la venta exitosa y que el cliente genere un vínculo con el vendedor, es indispensable conocer a

fondo a nuestro empleados para saber cuáles son las habilidades con las que cuenta y de qué forma pueden ser explotadas.

### **Habilidades de comunicación**

Para un vendedor es fundamental demostrar unas habilidades comunicativas excelentes. Se trata de transmitir los mensajes necesarios de forma que el cliente comprenda, de forma fidedigna, lo que el vendedor pretende comunicar, en cuanto al producto o servicio que comercializa.

- **Comunicación no verbal:** La comunicación no verbal es aquella comunicación que se lleva a cabo a través de actitudes y mensajes que se no expresan con palabras que se pueden interpretar a través de gestos, miradas, la postura, la expresión, la ubicación, el contacto entre otros.

### **Habilidades de conocimiento**

- **Conocimiento del producto:** Un vendedor competente y profesional puede vender cualquier clase de producto o servicio siempre que aplique las técnicas adecuadas de venta, pero ni por mas técnica que tenga para vender, si no conoce lo que lleva entre manos, es decir si no tiene conocimiento del producto no podrá lograr la venta ya que el cliente se dará cuenta que el vendedor no conoce lo que vende al momento que le surja una duda y el no podrá aclarársela lo cual provocara que el cliente le entre duda al momento del cierre de la venta. Ya que la primera regla en la venta es que hay que conocer el producto que tenemos que vender, conocerlo a fondo y a la hora de presentárselo al cliente.
- **Conocimiento de la empresa:** El vendedor es el primer contacto que el cliente tiene con la empresa, por tal motivo es indispensable que él tenga un amplio conocimiento sobre la empresa en la cual está laborando para de esa forma hacer resaltar las características que diferencian a la empresa ante la competencia y por la cual el cliente se tiene que sentir confiado de realizar su compra ahí.
- **Conocimiento de la competencia:** Es importante que el vendedor conozca a fondo quien es la competencia de la empresa para de esa forma saber que ofrecen los competidores a los clientes; y de esa forma una empresa puede lograr mantener una ventaja si ofrece mejores productos y/o servicios. Saber cómo funciona la competencia y expectativas tienen los clientes hacia tu empresa; aprender de los errores de la

competencia y así lograr ofrecer mejores experiencias a los clientes, son elementos indispensables al momento de que se genere el proceso de venta.

- **Conocimiento de los clientes:** El vendedor debe de tener amplio conocimiento en los clientes ya que si se conoce el comportamiento de los consumidores, se podrá mejorar su experiencia de compra y así responder mejor a sus expectativas. Para conocer al cliente hay que tratar de meterse en su cabeza y saber que necesita, y eso no es nada fácil por eso es indispensable realizar las preguntas correctas para poder conocer a fondo lo que el cliente necesita; aunque la clave está en saber escuchar.

## **CONCLUSION**

Como buenos empresarios debemos aprender que las ventas siempre serán los pilares de nuestras empresas, que si no se tiene ventas entonces no se tiene negocio. Y existe un sinfín de información sobre ventas para una empresa que debemos conocer desde lo más básico hasta lo más complejo para desarrollar todo nuestro potencial en esta área.

El primer error que muchos empresarios suelen cometer es centrarse más en áreas administrativas y dejar de lado el área de ventas, ciertamente una buena administración es fundamental para todas las empresas, pero dentro de esa administración debemos trazar estrategias para el área de ventas, es decir que se una área administrativa no quiere decir que se deba centrar en contabilidad, documentos, permisos y ese tipo de cosas, claro que son importantes para que la empresa pueda funcionar, pero dentro de esta misma área igual debemos tratar temas como capacitación para los vendedores, hacer que resalten las habilidades que tienen en las ventas y a través de un personal capacitado y con grandes estrategias en las ventas se puede lograr esa venta exitosa que se desea y de esa forma lograr el desarrollo de la empresa. Al final de todo, si no hay ventas, entonces no tendremos nada para contabilizar o administrar porque las ventas son y seguirán siendo el motivo por el cual una empresa puede o no mantenerse en el mercado.