

Ensayo

Acción promocional
Lic. Icel Bernardo Lepe Arriaga

PRESENTA EL ALUMNO:

Eduardo de la Cruz Gerónimo

GRUPO, SEMESTRE y MODALIDAD:

**6to cuatrimestre “D” licenciatura en
administración de empresa**

Frontera Comalapa, Chiapas

19 de julio del 2020.

A continuación en este ensayo hablaremos de un tema importante los cuales, nos habla de habilidades en la venta, habilidad personal de venta, habilidad de comunicación, comunicación no verbal, habilidad, de conocimientos, Los conocimientos técnicos, acerca del producto o servicio, son muy valorados entre los vendedores de cualquier sector. Sin embargo, existen diferentes habilidades que suponen un auténtico valor añadido para los profesionales de las ventas. ¿Cuáles son estas habilidades? ¿Qué competencias son las máspreciadas en el mundo de las ventas? Esta competencia supone una herramienta muy valiosa para el vendedor, ya que si el cliente se siente escuchado se puede establecer una relación duradera y de calidad. Es el primer paso para facilitar la comunicación y la relación comercial con el cliente.

Comunicación eficaz

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.

Empatía y confianza: Para un vendedor, es esencial lograr una buena sintonía con su cliente y generar un clima de confianza. Con la empatía, el vendedor consigue que su cliente se sienta valorado, ya que puede llegar a sentir que entienden sus necesidades y preocupaciones en relación al producto o servicio.

Pro actividad El buen vendedor se anticipa, con iniciativa y energía, en su relación con el cliente y en su principal objetivo, que es el cierre de ventas. Esto se extiende a cuestiones clave como ofrecer nuevos descuentos, o productos o servicios alternativos, buscando, si cabe, nuevas necesidades del cliente. La administración de ventas está interesada en el aspecto de la dirección del personal de ventas y de las operaciones de marketing de una compañía.

Una buena administración de ventas nos llevará a conseguir los objetivos que nos hemos propuesto. Por ello, la Administración de Ventas, cobra una importancia mayor si además la empresa está en proceso de crecimiento.

En términos de relaciones con el personal, esta responsabilidad va desde el reclutamiento, entrenamiento y motivación del personal de ventas, hasta la evaluación de su desempeño y la determinación de las medidas correctivas que se hagan necesarias.

El gerente de ventas también debe involucrarse en labores de estrategia tales como Planificación y Dirección del programa de Marketing para cada sector o área geográfica, así como en el análisis de los resultados y la toma de medidas correctoras para la mejora como las de las oportunidades potenciales.

Pero una gestión eficiente es complicada ya que tratamos con gente, con personas, sean los propios comerciales o nuestros clientes, por ello nunca, nunca hemos de olvidarnos de su correcta y sacrificada gestión.

Conclusión

Llegamos a la conclusión de que estos temas son de suma importancia. Los buenos VENDEDORES son y serán reconocidos por su dinamismo, entusiasmo, entrega y sacrificio, sus Cliente confían en él, y esperan la mejor atención posible. Este manual pretende justamente reforzar esos aspectos en los cuales se presentan las debilidades de un vendedor, y que en consecuencia nos priva de dar una buena atención al Cliente. El trabajar en Ventas te puede aportar alegrías incomparables, ya que es una profesión que está centrada principalmente en la comunicación humana. Tenemos en nuestro interior recursos insospechados que podemos potenciar para ponerlos al servicio de nuestro trabajo y la capacidad profesional.