

GENERALIDADES PROCESO DE VENTA

VENTA PERSONAL

Enseña
 Interacción efectiva
 Con el
 Cliente
 Usado Como
 Estrategia/ herramienta
 Para
 Asegurar la venta
 Por medio de
 Telefono (Llamadas)
 Correo
 Contacto directo

PAPEL DEL VENDEDOR

Es quien
 Ofrece Productos y Servicios
 Para que
 El cliente Adquiera

Habilidades

- Capacidad de escucha
- Comunicación efectiva
- Seguridad
- Paciencia
- Conocimiento De Mercado
- Actitud positiva

Funciones

- Asesorar Compradores
- Vender
- Fidelizar clientes
- Servicios post-venta

Características

- Honestidad
- Determinación
- Autoestima sana
- Autoconfianza
- Perseverancia
- Empatía
- Capacidad de Persuación

VENTA RELACIONAL

Consiste en
 Crear / mantener
 Una
 Relación positiva
 Con el
 Cliente
 Para
 Obtener Nuevos Clientes
 Fidelizar los Antiguos
 Por medio de
 Buenas experiencias Ofrecidas
 Con ello
 Obtener recomendaciones

HABILIDADES EN LA VENTA

PERSONALES

Son parte
 De la Persona
 Ser empático
 Tener buena Memoria
 Ser creativo
 Tener espíritu De equipo
 Ser Autodisciplinado
 Tener tacto
 Saber escuchar
 Facilidad de palabra
 Buena memoria

COMUNICACION

Capacidad de Reunir
 Y proporcionar Información
 Prestar toda Atención
 Escucha activa
 Leer lenguaje corpora
 Dominar matices De tono de voz
 Hablar con detalles
 Ser persistente
 Mostrar curiosidad

CONOCIMIENTO

Todo aquello que
 Conoce, comprende Entiendo
 Conocimiento de la Empresa
 De los productos Y servicios
 Conocimiento del Mercado