



**Universidad del Sureste**

**Licenciatura en medicina  
veterinaria y zootecnia**

**Sexto cuatrimestre**

**Acción promocional**

**“Mapa conceptual: Proceso de venta  
personal”**

**Profesor: Jessica Alejandra Velazquez  
Cortez**

**Alumna: Alejandra Morales López**

Tuxtla Gutiérrez, Chiapas. A 10 de julio de 2021.

## Estrategias de venta personal con enfoque del cliente

Con estrategias y atenciones se hace más fácil la adquisición de sus productos o servicios, así como el uso de los mismos. En cuanto a ventas o contratación, puede emplear múltiples canales de compra: consulta telefónica, apartado de producto, Internet, diversas formas de pago y planes de crédito.

Se trata de que el cliente encuentre, en un solo proveedor, la solución a varias necesidades. Esto no quiere decir que usted deba desarrollar todas las ramas del negocio, sino que sabrá establecer alianzas estratégicas para atender a sus compradores.

Algunos productos o servicios demasiado especializados o técnicos pueden generarle grandes problemas a los clientes. Ofrecer apoyo técnico a los clientes es bastante útil.

Esta es una de las ventas más ricas de negocios, pero también uno de los mayores retos: innovar. Las empresas que descubren nuevos métodos de atención para su clientela seguramente ven incrementar sus ventas, aunque éste beneficio será temporal

La clave aquí es ofrecer a los clientes el mismo producto o servicio que encuentra con otros proveedores, pero con un valor agregado, que puede ser medido en términos económicos o de tiempo.

## vendedores y el director de ventas

### Función del vendedor:

- Conocer su producto.
- Vender.
- Fidelizar a los clientes.
- Captar nuevos clientes.
- Retroalimentar a la empresa.
- Cuidar su imagen.
- 9- Elaborar y comunicar un

### Función del director de ventas:

- El cumplimiento de los objetivos y la motivación del equipo de ventas, la mayoría de los directores de ventas son responsables de gestionar todos los esfuerzos de ventas, lanzar estratégicamente nuevos productos o servicios al mercado y garantizar que los estándares de servicio al cliente sean altos y mejoren

### Diferencia

Los vendedores no trabajan de forma independiente, sino que son supervisados por un inspector quien, a su vez, debe rendir cuentas ante el jefe de equipo. Al mismo tiempo, los jefes de equipo son supervisados por el jefe de ventas de una determinada zona o producto, el cual se relaciona de manera directa con el director comercial o director de ventas.

Dependiendo de cada empresa, aparecen o no, todas las figuras anteriores. Así, por ejemplo, en ocasiones el jefe de ventas coincide con el director de ventas. O en otras, no existen ni inspectores ni jefes de equipo e incluso el director de ventas desempeña el papel de director de marketing