



Universidad del Sureste

**Licenciatura en medicina
veterinaria y zootecnia**

Sexto cuatrimestre

Acción promocional

**“Cuestionario: Venta Relacional;
Habilidades y conocimiento”**

**Profesor: Jessica Alejandra Velazquez
Cortez**

Alumna: Alejandra Morales López

Tuxtla Gutiérrez, Chiapas. A 11 de julio de 2021.

Venta Relacional; Habilidades y conocimiento

- 1. ¿Qué es la venta relacional?** Es un proceso de multietapa que enfatiza la personalización y la empatía como ingredientes clave en la identificación de clientes potenciales, desarrollándolos como clientes reales, y manteniéndolos satisfechos.
- 2. ¿En qué se centra?** En la creación de una confianza mutua entre comprador y vendedor a fin de ofrecer al primero beneficios anticipado, a largo plazo y de valor añadido.
- 3. ¿Cuáles son sus características?** Relega la maximización de las ventas en el corto plazo a un segundo término y orienta al vendedor
- 4. ¿Cuál es el proceso de ventas?** Prosperarían y generación de clientes potenciales, planeación de llamadas de ventas, reuniones, seguimiento posterior a la llamada, documentación, presentación y aprobación
- 5. ¿Cuáles son sus ventajas?** Se centra en las necesidades reales del posible comprador
- 6. ¿Cómo prospectas y generas clientes potenciales?** Identificar la base de clientes actual, identificar y clasificar los clientes potenciales, y programar llamadas de ventas
- 7. ¿Cuál es el seguimiento posterior a la llamada?** Enviar una carta o mensaje de correo electrónico de resumen al cliente potencial y después realizar el seguimiento mediante llamadas
- 8. ¿Cuáles son sus desventajas?** Clientes sensibles e intolerantes a cualquier forma de incapacidad o insuficiencia por parte de los vendedores
- 9. ¿Por qué surgió la venta relacional?** Surge para mantener y retener a sus clientes actuales
- 10. ¿Actualmente cómo se defienden?** Se defienden orientados a la relación dentro de un ámbito temporal más amplio