



**Universidad del
sureste**



ACCION PROMOCIONAL

**Cuestionario
Gómez Espinosa Nadia Arely**

6° Cuatrimestre

**JESSICA ALEJANDRA
VELAZQUEZ CORTEZ**

**Tuxtla Gutiérrez, Chiapa
10-07 -2021**

CUESTIONARIO

1. ¿Qué es la venta de relaciones?

Un proceso 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. ¿Cuáles son algunas de las ventajas que ofrece la venta de relaciones?

- Se centra en las necesidades reales del posible comprador.
- Se basa en la confianza.
- Desarrolla las habilidades de escucha del vendedor.
- Dota de credibilidad al vendedor ante el comprador.
- Facilita la comunicación.
- Crea una menor resistencia.
- Favorece en última instancia la venta.

3. ¿Qué habilidades personales en general debe poseer un vendedor?

Se requiere que posea ciertas habilidades de comunicación y de conocimiento.

4. ¿Porque el vendedor debe tener Habilidades de comunicación?

La comunicación facilita el establecimiento y el desarrollo de las relaciones sociales. Es más, en todo proceso de ventas, el vendedor se comunica con los clientes tanto a través de signos verbales, como mediante un conjunto de símbolos no verbales, tales como expresiones, gestos, posturas, imagen personal, etc. E

5. ¿Por qué el vendedor debe identificar el estilo de comunicación del cliente?

Si el vendedor identifica el estilo de comunicación del cliente, y trata de adaptarse a él, podrá evitar la aparición de tensiones, lo que redundará en el desarrollo de un proceso de venta más beneficioso para ambas partes

6. ¿Cuáles son diferentes estilos de comunicación que son adoptados por los clientes?

Continuum de predominio y Continuum de sociabilidad

7. ¿Cuáles son los estilos distintos en la comunicación?

Estilo emocional, estilo director, estilo reflexivo y estilo apoyador.

8. ¿Porque el vendedor debe tener Habilidades de conocimiento?

Para realizar de manera más efectiva su trabajo, el vendedor también debe desarrollar habilidades de conocimiento. Éstas le habrán de permitir un mayor y

mejor conocimiento de su empresa, del producto que comercializa, de su clientela y de la competencia.

9. ¿Qué tipos de conocimientos debe poseer el vendedor?

Conocimiento del producto, Conocimiento de la empresa, Conocimiento de la competencia, Conocimiento de los clientes

10. ¿Qué conocimiento del producto debe poseer el vendedor?

- Desarrollo y aplicaciones del producto
- Procesos de mejora de la calidad
- Selección del producto más acorde a las necesidades del cliente
- Datos y especificaciones para su uso
- Mantenimiento y cuidado
- Precio y entrega

11. ¿Por qué el vendedor debe poseer conocimiento de los clientes?

El conocimiento de los clientes deberá permitir al vendedor detectar los deseos y las necesidades que tienen y establecer los beneficios que esperan obtener mediante el consumo de los productos.