

**ACCION PROMOCIONAL**  
**ICEL BERNARDO LEPE ARRIAGA**

**PRESENTA EL ALUMNO:**

**ERIK JOSUE NIEVES SANTIZO**

**TRABAJO: ENSAYO**

**GRUPO, SEMESTRE y MODALIDAD:**

**6to. Cuatrimestre Administración de empresas**

**FRONTERA COMALAPA A 11 DE JULIO DEL 2020**

## Generalidades del proceso de venta

En este tema de nuestro ensayo pues claramente veremos lo que son las generalidades del proceso de venta pues que obviamente nos sirve para tener un buen proceso en el area de ventas dentro de una empresa y facilitarnos las cosas pues veremos varios puntos importantes lo que son los procesos de ventas para que asi nosotros tengamos conocimiento en que como vamos a proceder nuestras ventas realizadas cuando tengamos una empresa o para los que tienen una empresa personal saber como aplicar estas ventas a continuacion les doy unos puntos importantes en lo que vamos a ver:

### La venta personal como herramienta de la estrategia de comunicación

La comunicación claramente es una herramienta muy importante en un proceso de venta y como nosotros que tengamos una empresa representa una herramienta para el desarrollo del marketing, la venta personal es uno de los elementos más importantes que así en si se reúnen ciertas características en las formas de comunicación. En el marketing mix entra en el producto, precio, distribución y comunicación pero vamos a basarnos más en la comunicación pues que claramente es muy importante en el marketing mix y pues en la comunicación claramente entran muchos tipos de formas especiales para igual tener una buena comunicación en ellos están la publicidad, promoción de ventas, patrocinio, relaciones públicas, marketing directo y la venta personal, pero nos enfocamos en la venta personal y pues la venta personal es una herramienta de comunicación que permite adaptar los mensajes correspondientes correspondiente al cliente en lo cual ocasiona el trato directo en lo personal al cliente pues la venta personal normalmente se realiza de dos o más personas para que se realice la interacción de ello las ventas personales se realizalo que es el emisor que es el trabajador o el que atiende y el receptor que recibe el mensaje en ello entra el cliente y es parte importante de una comunicación.

### El papel del vendedor

En el papel del vendedor entran muchos puntos importantes para aclarar este tema a continuación les mostraremos cuales son:

La venta relacional la venta de relaciones se realiza a través de un proceso multietapa que enfatiza la personalización y la empatía como ingredientes clave en la identificación de clientes potenciales, desarrollándolos como clientes reales.

## Habilidad de ventas

La habilidad de ventas claramente nos ayuda en que tengamos conocimiento en vender pues hay tipos de habilidades que nos ayuda mucho en las ventas dentro de una empresa en cuáles son las siguientes:

### Habilidad personal de ventas

la intención que el vendedor lleve los labores asignados en el cual hay muchas ciertas habilidades que se dan ahorita:

habilidad de comunicación: en esto se facilita la comunicación porque consiste en que 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 y otras cosas importantes, el vendedor debe conocer el estilo de comunicación del cliente.

Comunicación no verbal: pues se compone a través de las actitudes y mensajes que no se expresan con palabras, pero que pueden entenderse a través de la forma de hablar, mirar, gestos, posturas, y nos dan idea del pensamiento o reacción de las personas.

La postura: elemento más fácil de observar y de interpretar en una comunicación no verbal.

La expresión: lo importante de una expresión es la mirada, mirar a los ojos a la hora de hablar y de escuchar y lo que más vale es empezar con una sonrisa al expresarse y terminar con una sonrisa en el periodo de una venta dentro de la empresa.

Ubicación: eso es cuando atendemos a dos personas lo más importante no estar en medio, sino que claramente es difícil ver los gestos de los dos y las miradas lo conveniente es ponerse enfrente de los dos y así tener una facilidad y hay que estar abusados en la ubicación.

Contacto: nos referimos en el saludo al cliente normalmente se saluda con un apretón de manos, pero es muy importante hacerlo con una medida adecuada y no con mucha fuerza.

Gestos: hay que hacerle gestos claros para que el cliente quede muy satisfecho con su compra.

### Citas fuentes y referencias

Esta información fue sacada en la antología de la Uds. materia de acción promocional.