

La venta personal es una de las estrategias más antigua y efectiva usada por los vendedores a la hora de convencer a los clientes de comprar un producto. ... Se trata de una herramienta poderosa que permite conseguir feedback inmediato de parte del cliente y que, además, tiene el mayor porcentaje en el cierre de ventas

La venta personal es un tipo de comunicación interpersonal, donde de forma directa y personal se mantiene una comunicación oral entre vendedor y comprador. Es importante el carácter interactivo de la comunicación, porque permite transmitir determinada información y recibir de forma inmediata y simultánea la respuesta del destinatario de la información.

El objetivo principal de este tipo de promoción es informar a un comprador de las características de un producto o servicio y argumentar y convencerle de que adquiera este producto

La función del vendedor no se limita simplemente a vender y brindar el servicio al cliente, sino que su tarea incluye un conjunto amplio de actividades que le permiten lograr determinados objetivos como por ejemplo captar nuevos clientes, retener a los actuales, mejorar la participación en el mercado, entre muchos