

2 DE JULIO DE 2021.

UNIVERSIDAD DEL SURESTE.

SAIDE SELENE VELAZQUEZ GALLARDO.

MEDICINA VETERINARIA Y ZOOTECNIA.

ACCION PROMOCIONAL.

JUAN JESUS AGUSTIN GUZMAN.

MAPA CONCEPTUAL UNIDAD III ( 3.3 Y 3.3.1)

Generalidades del proceso de Venta.

Relaciones en el Contexto de la venta personal.

La **venta de relaciones** se centra en crear una confianza mutua entre comprador y vendedor a fin de ofrecer al primero beneficios anticipados, a largo plazo y de valor añadido.

**Creación de Prospectos:** Los representantes de **ventas** encuentran y cultivan nuevos clientes.

**Comunicación:** El representante de **ventas** comunica hábilmente información acerca de los productos y servicios de la compañía.

**Servicio:** Los representantes de **ventas** proporcionan diversos servicios a los clientes.

La venta Relacional.

La **venta relacional** se centra en las diferentes etapas **que** recorren las empresas en su búsqueda por encontrar clientes potenciales y después mantenerlos e, incluso, desarrollarlos. Las empresas **que** logran esto suelen estar asentadas en el mercado.