

*NOMBRE DE ESTUDIANTE:  
KARLA LIZETH VALENCIA PÉREZ*

---

*DOCENTE:  
LIC. JESSICA ALEJANDRA VELÁZQUEZ CORTEZ*

*MATERIA:  
TALLER DEL EMPRENDEDOR*

*TEMA:  
OPERATIVIDAD EMPRESARIAL: VENTA PERSONAL*

*CARRERA:*

*MEDICINA HUMANA*

*SEMESTRE: SÉPTIMO*

*FECHA: 26/NOVIEMBRE/ 2021*

# Operatividad Empresarial: Venta personal

## 1. Definición de venta personal

Tipo de comunicación interpersonal, donde de forma directa y personal se mantiene una comunicación oral entre vendedor y comprador.

## 2. ¿Por qué se considera la venta personal una estrategia de comunicación?

Permite que el mensaje transmitido sea personalizado y esté adaptado a cada cliente.

## 3. Define venta relacional

Es el que habla en el momento preciso, se basa en el entendimiento clave, claro y concreto.

## 4. ¿Cuál es la característica que distingue la venta relacional de la transaccional?

El vendedor **transaccional** vende lo que tiene que ofrecer, mientras que el vendedor **relacional** vende por qué hace lo que hace y por qué es importante para el comprador.

## 5. Define venta transaccional

Cuando el cliente ya sabe lo que quiere, no necesita asesoramiento y puede tomar buenas decisiones en función del precio, la venta es transaccional.

3 0

6. Menciona dos ventajas de la venta relacional para el cliente / consumidor

- Tu relación con el cliente se mantendrá después de la compra, por lo que no tendrás que estar constantemente buscando nuevos clientes para tus productos.
- Obtendrás una buena imagen de marca gracias a la comunicación personalizada con los clientes.

7. Selecciona uno de los tipos de venta personal (transaccional o relacional) y explica por qué consideras resulta mayormente funcional para tu empresa prototipo.

venta relacional: Se utilizaría este ya que se le personalizará a cada cliente su servicio ya que cada uno tiene diferentes beneficios.