

# Operatividad Empresarial

## venta personal relacional y transaccional

### ① Definición de venta Personal

Es una de las estrategias usadas por los vendedores, se trata de una comunicación interpersonal y directa entre vendedor y comprador. Tiene como objetivo que el comprador de manera positiva adquiera el producto o servicio ofrecido.

2. ¿Por qué se considera la venta personal una estrategia de comunicación? porque es importante el carácter interactivo con el cliente, y a que permite transmitir determinada información y recibir de forma inmediata la respuesta del destinatario la información.

### 3. Define venta relacional

La venta relacional se refiere a la técnica de ventas que se centra en la interacción entre el comprador y el vendedor en lugar del precio o los detalles del producto

4. ¿Cuál es la característica que distingue la venta relacional de la transaccional? la venta transaccional se focaliza en el producto, en optimizar su calidad y aumentar de forma constante el número transaccional, el "vendedor" apenas recibe información de su público, por el contrario la venta relacional, pone el foco en el cliente y en establecer una relación estable y satisfactoria con él.

### 5. Define venta Transaccional

Venta transaccional es una estrategia de ventas que implica enfocarse en lograr ventas rápidas y sin un intento significativo de formar una relación a largo plazo con el cliente.

### 6. Menciona dos ventajas de las ventas relacionales para el Cliente/Consumidor

- Relación con el cliente después de la compra sin tener que estar constantemente buscando nuevos clientes para los productos.
- Obtener una buena imagen de marca gracias a la comunicación personalizada con los clientes, es decir ellos mismos me recomiendan.

### 7. ¿Selecciona uno de los tipos de venta personal (transaccional o relacional)

y explica por qué consideras resulte mayormente funcional para tu empresa prototipo? En mi empresa aplicaría el venta relacional, porque si le doy un trato especial a cada cliente y trato de tener una buena comunicación, eso me va a traer buenas ganancias y más cliente, ya que si les gusta mi producto, ellos mismos me van a recomendar con sus amigos o familiares.