

**NOMBRE DE ESTUDIANTE:**

**Adly Candy Vázquez Hernández**

**DOCENTE:**

**Lic. Jessica Alejandra Velázquez Cortez**

**MATERIA:**

**Taller del emprendedor**

**TEMA:**

**"Proceso de Ventas"**

**CARRERA:**

**Medicina Humana**

**SEMESTRE:**

**7º**

**Tuxtla Gutiérrez, Chiapas**

**12/11/2021**



## Introducción

*El objetivo del presente ensayo es comprender y conocer el concepto de proceso de venta y en qué consiste, y ver cual es la importancia de aplicarla y que tal util nos puede servir para obtener buenas ganancias y sobre todo darse a conocer a través del marketing y así las personas o clientes se interesen en el producto o bien algún servicio.*

## PROCESO DE VENTAS

*El proceso de venta es la sucesión de pasos que una empresa realiza desde el momento en que intenta captar la atención de un potencial cliente hasta que la transacción final se lleva a cabo, es decir hasta que se consiga una venta exitosa del producto o servicio de la compañía. Las etapas del flujo del proceso de ventas se van reflejando como un embudo de ventas, cada una se basa en una serie de actividades necesarias para poder guiar a prospecto que tomen una decisión.*

*¿Cómo formular un proceso de ventas?*

*Los factores determinantes nos van a servir como un método de estrategias que nos van a ayudar a aumentar la distribución y ventas de nuestros productos, número uno el tener un presupuesto disponible, equipo de ejecución, la infraestructura de la empresa si es una tienda física o bien online, el tipo de ventas que queremos si es al por mayor o al por menor, los canales de distribución que sería como tal las plataformas digitales y distribución, el precio del producto que sea accesible al consumidor y que no afecte nuestras ganancias, otro punto importante es el posicionamiento del producto, en caso que existan más en el mercado de ventas, y por último la creación de un arquetipo del cliente ideal.*

## ETAPAS DEL PROCESO DE VENTA

- *Prospección*
- *Búsqueda de información*
- *Contacto inicial*
- *Análisis del cliente y propuesta de solución*
- *Presentación de la propuesta*
- *Aclaración, negociación y modificación*
- *Cierre de ventas*
- *Seguimiento*

*Las etapas nos van a servir como una secuencia de pasos necesaria para convertir un consumidor potencial en cliente de un negocio, cuando lanzamos un nuevo producto al mercado es muy importante conocer a nuestra audiencia para anticiparnos en sus necesidades, tanto económicas, de buena calidad para eso debemos seguir estos pasos para poder obtener buenos resultados.*

*La importancia de tener en cuenta el proceso de ventas es tener un buen porcentaje ventas y eso tiene como resultados a buenas ganancias, además que se tiene un efecto positivo sobre el crecimiento de la empresa en cuanto la demanda de producción sea alta, y claro también esto sirve como beneficios en los clientes en la mejora e experiencia de sus compras, y esto nos permitirá que las compras sean más fluida.*

## Conclusión

*En conclusión el proceso de ventas sigue una serie de pasos que le permiten a un vendedor realizar ventas efectivas. Sin embargo, el proceso de ventas puede ser ligeramente distinto según el tipo de producto que se vende, el tipo de mercado al que se dirige y según los requerimientos de cada empresa.*