



ALUMNO : BRANDON CHANG



ACTIVIDAD : ENSAYO

Habilidad en la venta

Los conocimientos técnicos, acerca del producto o servicio, son muy valorados entre los vendedores de cualquier sector. Sin embargo, existen diferentes habilidades que suponen un auténtico valor añadido para los profesionales de las ventas. ¿Cuáles son estas habilidades? ¿Qué competencias son las máspreciadas en el mundo de las ventas?

La comunicación no verbal se compone de las actitudes y mensajes que no se expresan con palabras, pero que pueden entenderse a través de la forma de hablar, mirar, gestos, posturas, y nos dan idea del pensamiento o reacción de las personas. Las habilidades de conocimiento son aquellas que se centran en el entendimiento de temas específicos, procedimientos e información necesaria para realizar tareas específicas. Se adquieren a través de la educación, la formación, la capacitación y el trabajo.

Las habilidades comunicativas son todas aquellas que nos permiten comunicarnos con otras personas con exactitud, eficacia y mostrando nuestro nivel de competencias y destrezas con respecto a un determinado asunto. Existen muchas habilidades comunicativas que podemos entrenar y practicar hasta dominarlas.

1 **Los conocimientos técnicos**, acerca del producto o servicio, son muy valorados entre los vendedores de cualquier sector. Sin embargo, existen diferentes habilidades que suponen un auténtico valor añadido para los profesionales de las ventas. ¿Cuáles son estas habilidades? ¿Qué competencias son las máspreciadas en el mundo de las ventas?

Capacidad de escucha

Ésta es una de las habilidades más buscadas entre los asesor comerciales. Esta competencia supone una herramienta muy valiosa para el vendedor, ya que si el cliente se siente escuchado se puede establecer una relación duradera y de calidad. Es el primer paso para facilitar la comunicación y la relación comercial con el cliente.

Comunicación eficaz

Para un vendedor es fundamental demostrar unas habilidades comunicativas excelentes. Se trata de transmitir los mensajes necesarios de forma que el cliente comprenda, de forma fidedigna, lo que el vendedor pretende comunicar, en cuanto al producto o servicio que comercializa.

Empatía y confianza

Para un vendedor, es esencial lograr una buena sintonía con su cliente y generar un clima de confianza. Con la empatía, el vendedor consigue que su cliente se sienta valorado, ya que puede llegar a sentir que entienden sus necesidades y preocupaciones en relación al producto o servicio.

Proactividad

El buen vendedor se anticipa, con iniciativa y energía, en su relación con el cliente y en su principal objetivo, que es el cierre de ventas. Esto se extiende a cuestiones clave como ofrecer nuevos descuentos, o productos o servicios alternativos, buscando, si cabe, nuevas necesidades del cliente.

Paciencia e insistencia

En el mundo de las ventas, se valora a las personas con una alta tolerancia a la frustración y, sobre todo, perseverantes e insistentes. Es habitual entre los vendedores que muestren una gran capacidad para crear un buen vínculo con el cliente pero que sin embargo no demuestran el interés necesario para cerrar de forma efectiva una venta.

Planificación y organización del trabajo

Además de la relación con el cliente, el vendedor tiene que demostrar una alta capacidad para gestionar su agenda y toda la documentación relacionada con las visitas, informes, etc. Ésta es una de las habilidades más buscadas entre los buenos vendedores, ya que es muy habitual que carezcan de ella.

Autonomía

Dado el carácter autónomo de la labor del comercial, es imprescindible que el vendedor sea capaz de mostrar independencia, tanto en la gestión de su propia agenda como en su relación con los clientes. Esto no contradice el hecho que todos los vendedores deben ser debidamente supervisados por los responsables del departamento comercial

11 Cualidades de un Buen Vendedor

El conocimiento:

básicamente saber vender y conocer el mercado (producto, empresa, competencia, cliente).

Las características personales del vendedor.

Y entre estas, las más importantes son las que se detallan a continuación:

Optimismo:

el buen vendedor debe ver las cosas de forma positiva, para poder transmitir esa actitud al posible comprador.

Perseverancia:

las labores de prospección, presentación y cierre de la venta suelen ser un proceso que requiere en muchos casos perseverancia. Un buen vendedor no se debe rendir fácilmente.

Empatía:

una de las características que más atrae a los clientes es saber que quien les está “vendiendo” puede ponerse en su lugar y entender sus necesidades.

Determinación:

cuando un vendedor se propone hacer algo, lo persigue hasta lograrlo. No se trata de saltar sin tener una red de seguridad. La determinación no implica correr riesgos innecesarios, debe ser precavido.

Honestidad:

Muchas personas consideran que los vendedores son mentirosos por naturaleza. Un vendedor mentiroso puede tener más éxito en una primera venta, pero la mentira no lleva a una relación a largo plazo con el cliente. Si un cliente percibe honestidad en un vendedor, entenderá que la empresa también lo es.

Puntualidad:

El tiempo de los clientes es tan valioso como el de los vendedores. Un vendedor que no sea puntual es poco profesional, y seguro que no querrá que su empresa sea catalogada como poco profesional.

Capacidad de escucha:

Al cliente le gusta ser escuchado, y para un vendedor saber escuchar es un arma poderosa. A través de lo que el cliente le diga, puede conocer sus necesidades y expectativas.

Asertividad:

Una persona asertiva comunica bien sus ideas, sabe tomar decisiones y relacionarse con otras personas. Esto tiene mucha relación con la seguridad en sí mismo que debe proyectar el vendedor ideal

Autodisciplina:

valor vital para que un vendedor tenga exitoso ya que es un trabajo que requiere ser organizado, puntual, perseverante y muy orientado a los objetivos

Bibliografía

- <https://www.javeriana.edu.co/documents/16817/10380866/Diplo.+HABILIDADES+COMERCIALES+LA+VENTA+APLICADA.pdf/96794f7e-46e3-4934-8b87-bd3f089d1fc7>
- <http://www.pymerang.com/ventas-y-servicio/ventas/estrategia-de-ventas/disenio-de-la-fuerza-de-ventas/475-las-habilidades-mas-preciables-en-las-ventas>



