



UNIVERSIDAD DEL SURESTE

CAMPUS TAPACHULA

MEDICINA VETERINARIA Y ZOOTECNIA.

6to cuatrimestre.

NOMBRE DEL DOCENTE:

ING. JUAN JESUS AGUSTIN

MATERIA:

ACCION PROMOCIONAL

ACTIVIDAD:

ENSAYO ``3.4.3.4.3``

NOMBRE DEL ALUMNO:

DAYANNE VAZQUEZ OLIVO.

FECHA DE ENTREGA:

DOMINGO 10 JULIO 2022.

HABILIDAD EN LA VENTA

Las habilidades de una persona son las capacidades para realizar ciertas acciones o tareas con buenos resultados.

Pueden ser habilidades personales, habilidades sociales (incluidas las laborales) o habilidades físicas.

Este tema es centra en las habilidades que debe tener un vendedor, en la cual se especifica el desarrollo de esta actividad, pero en este caso también tenemos que tener en cuenta el estudio de mercado, ya que en base este podemos saber como dirigirnos hacia nuestros clientes.

Las habilidades que tenemos que desarrollar son:

- Comunicación
- Saber escuchar
- Brindar confianza
- Ser honestos
- Tener creatividad.

Estas son algunas de las cualidades más importantes de un buen vendedor. Este tipo de habilidades son muy buscadas en casi todos los lugares de trabajo. Sobre todo, porque hacen que el ambiente sea muy agradable.

HABILIDADES DE COMUNICACION.

Deben ser capaces de despertar la atención del cliente para poderle ofrecer de manera correcta los productos o servicios.

El vendedor deberá desarrollar la habilidad de comunicación de manera adecuada y ayudando de la comunicación verbal y no verbal, ya que deben de ser capaces de superar las barreras del lenguaje. Debe de actuar con sinceridad transparencia al darle información sin confundir al cliente, si el vendedor identifica el estilo de comunicación del cliente se podrá evitar la aparición de tensión y malos entendidos.

Ya que la comunicación es el proceso en ventas de intercambiar mensajes significativos que demuestran el valor de un producto, aunque el objetivo final es cerrar una venta, para

que la comunicación en el proceso de venta tenga éxito, tu como equipo debe de hablar con el cliente como si tuviera la solución a sus problemas antes de intentar venderle producto, a esto nos referimos con ser empáticos y de esta manera fomentar la lealtad a la marca y del cliente.

Para lograr entender al cliente primero debemos escuchar antes de hablar, de esta manera evitaremos enviar señales incorrectas y así el cliente se aleje, los vendedores deben de ser auténticos para que hagan que los clientes bajen la guardia y hablen más libremente, esto nos permite que el vendedor aborde el problema del cliente y pueda resolverlo con una venta.

LA COMUNICACIÓN NO VERBAL.

Se compone de las actitudes y mensajes que no se expresan con palabras, por lo tanto, es importante que sepamos que mensajes queremos transmitir al cliente, ya que nos basaremos en gestos, miradas, posturas, movimientos de manos y brazos, tono y velocidad de la voz. Ya que es un punto fundamental para que esta relación sea saludable y consigamos mejores resultados para nuestra empresa ayuda de una manera positiva y por lo tanto es mucho mas valorada por los clientes

HABILIDAD DE CONOCIMIENTO.

El vendedor también de desarrollar habilidades de conocimiento ya que este proceso mejora la calidad satisface y rebasa las expectativas del cliente.

Este deberá capacitarse permanente en nuevas técnicas de ventas y nuevos medios de comunicación, debe conocer bien la empresa en la que trabaja, los productos, la competencia del mercado y debe de aprender a tener un conocimiento optimista y mantener su autodisciplina

BIBLIOGRAFÍA:

- Antología acción promocional.
<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/LMV/b95d670a94bd6e301cb0ea341b6d1b34-LC-LMV604.pdf>
- <https://www.estrategiaynegocios.net/empresasymanagement/7-consejos-para-aumentar-tus-habilidades-de-ventas-NUEN1250850>