



## **Súper Nota**

*Nombre del Alumno: Brenda Viridiana Rojas Vazquez*

*Nombre del tema: Proceso General de Ventas y  
Características del Vendedor*

*Parcial: 3 parcial*

*Nombre de la Materia: Acción promocional*

*Nombre del profesor: Maria De Lourdes Domínguez*

*Nombre de la Licenciatura: Medicina Veterinaria y  
Zootecnia*

*Cuatrimestre: 6To cuatrimestre*

*Lugar y Fecha de elaboración: Tapachula, Chiapas a 08 de  
julio del 2023*

# Proceso general de ventas

Secuencia de pasos necesarios para atraer, convertir y retener a un cliente y puede ser definido como un esquema que ayuda a los profesionales para anticipar las necesidades de los clientes y aprovechar las oportunidades en cada una de las etapas del proceso de ventas.

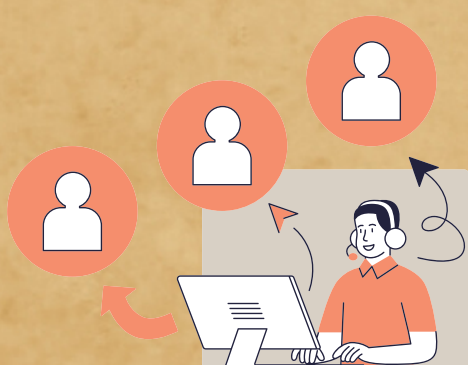
## 1) Prospección

Tiene como finalidad identificar a los clientes potenciales.



## 2) Calificación de cliente potencial "leads"

Seleccionar a clientes potenciales que han mostrado interés por tu producto o servicio.



## 3) Calificación de cliente potencial

Etapa para conquistar a tus posibles clientes en el proceso de venta.



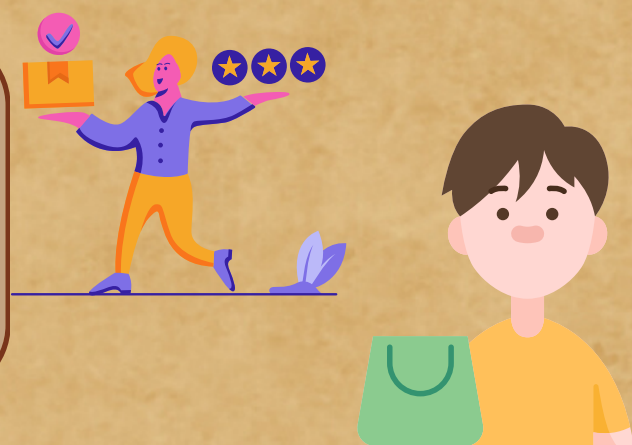
## 4) Presentación

En esta etapa del proceso de ventas el agente entra en contacto con el posible comprador.



## 5) Argumentación

Es donde el agente le presenta el producto al potencial cliente.



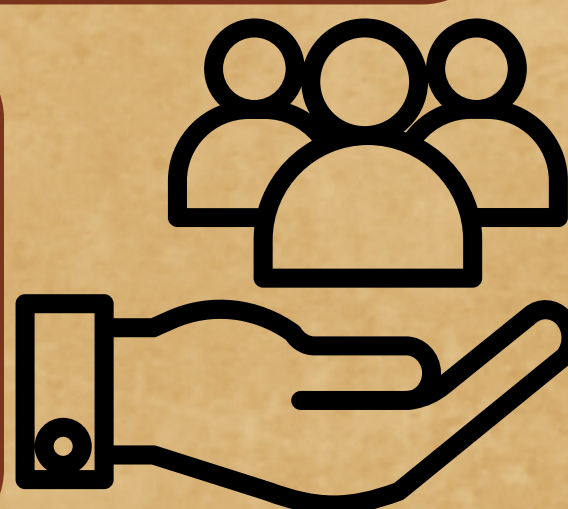
## 6) Cierre de venta

En este punto se ha logrado que el producto atrape el interés del cliente, por lo cual solo se requiere de paciencia para esperar el cierre del trato.



## 7) Postventa

En este punto del proceso de ventas, los agentes hacen lo necesario para retener a los clientes y alimentar la lealtad hacia la compañía.



# Características del vendedor

El perfil de un buen vendedor está compuesto de una serie de características propias de la personalidad y valores de la persona, sumado al conocimiento.

## 1) Optimismo

El buen vendedor debe ver las cosas de forma positiva, para poder transmitir esa actitud a los clientes potenciales. Las actitudes positivas de un buen vendedor permiten transformar el negativismo en sentimientos y acciones positivas en cualquier situación de ventas.

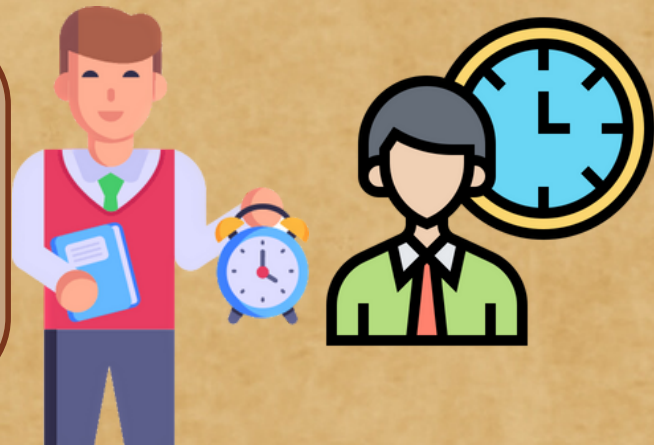


## 2) Empatía

Es la capacidad que tiene una persona de comprender las emociones y los sentimientos de los demás, basada en el reconocimiento del otro como similar

## 3) Puntualidad

Es una actitud humana considerada en muchas sociedades como la virtud de coordinarse cronológicamente para cumplir una tarea requerida o satisfacer una obligación en un plazo anteriormente comprometido o hecho a otra persona.



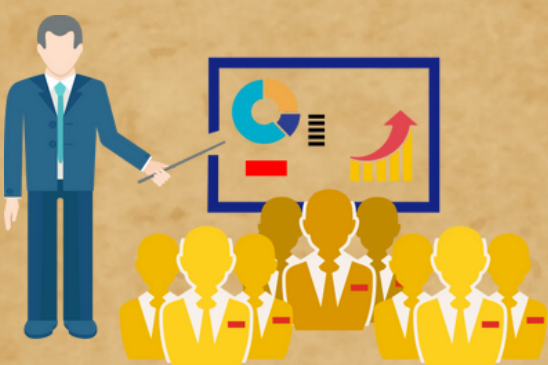
## 4) Perseverancia

Es la acción de mantenerse constante en un proyecto ya comenzado, una actitud o una opinión, aun cuando las circunstancias sean adversas o los objetivos no puedan ser cumplidos.



## 5) Honestidad

Para ser vendedor se debe ser honesto y sincero, es lo único que te garantizará permanencia en el mercado y clientes referidos que se vayan sumando a la cartera. Si no eres sincero en tu presentación, podrás lograr ventas, pero el éxito será temporal.



## 6) Organización

En este punto se ha logrado que el producto atrape el interés del cliente, por lo cual solo se requiere de paciencia para esperar el cierre del trato.



# Bibliografías:

Canva

## Antología de la materia

### **Cualidades que debe reunir un vendedor profesional**

Vendedor profesional. Conoce las conductas que debe reunir un vendedor de excelencia.

 [upnify.com](https://upnify.com) / Jun 30