



Alumna: Priscila Alejandra Muñoz Leon

Licenciatura: Medicina Veterinaria y
Zootecnia.

Materia: Accion promocional.

Actividad: SuperNota.

PROCESO GENERAL DE VENTAS

¿Que es el proceso 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.



Es imprescindible saber que debe cumplirse un protocolo que consiste en:

Presupuesto disponible

Equipo de ejecucion

- Infraestructura
- Tipo de ventas
- Canales de distribucion
- Precio del producto
- Posicionamiento del producto
- Cliente ideal.

Etapas del proceso de ventas.

• **Prospección:** Tiene como finalidad identificar clientes potenciales.

• **Calificacion del cliente potencial (LEADS):** Seleccionar a clientes potenciales que han mostrado interes por tu producto o servicio.

• **Calificacion del cliente potencial:** Etapa para conquistar a tus posibles clientes en el proceso de ventas.

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

¿Como diseñar un proceso de ventas?



• **Argumentacion:** El agente le presenta el producto al potencial cliente.

• **Cierre de venta:** En este punto se ha logrado que el producto atrape el interes del cliente.

• **PostVenta:** Los agentes hacen lo necesario para retener a los clientes y alimentar su lealtad a la compañía.





CARACTERISTICAS DEL VENDEDOR

Describiendo al buen vendedor.

EL BUEN VENDEDOR.

Un vendedor exitoso debe ser capaz de reconocer las necesidades del consumidor, evaluar si el producto las satisface y ofrecer alternativas mutuamente beneficiosas.



CARACTERISTICAS DEL BUEN VENDEDOR



USA SU INTUICION.

**APROVECHA EL MOMENTO
SABE MANEJAR PROBLEMAS**

MANTENER UN SANO OPTIMISMO

CONOCE AL CLIENTE Y SABE ENTENDERLO

TIENE PRESENCIA

ES CREATIVO

AMA LO QUE HACE

ES CAPAZ DE RELACIONARSE

NUNCA DEJA DE APRENDER.



Un vendedor exitoso tiene la capacidad de destacarse en las reuniones con los clientes, de exponer una presentación comercial y lograr captar la atención de sus receptores.