

# **ACCIÓN PROMOCIONAL**

## **Súper nota**

Proceso general de venta y  
características del vendedor

MTRA. MARIA DEL LOURDES DOMÍNGUEZ  
FIGUEROA

ALUMNA. VIVIANA GUADALUPE CRUZ HERNANDEZ

08/07/2023

# PROCESO GENERAL DE VENTAS

1

## PROSPECCION

identifica a clientes potenciales y para ello es indispensable hacer un estudio de mercado con el fin de identificar a las personas las necesidades que la compañía pueda satisfacer

2

## CALIFICACION DE CLIENTE POTENCIAL "LEADS"

se selecciona al cliente potencial que haya mostrados interés sobre el producto o servicio, ya identificados y establecer quienes tienen mayores oportunidades de convertirse en comprador(perfil del comprador)

3

## CALIFICACION DE CLIENTE POTENCIAL

atapa para conquistar al posible cliente en el proceso de venta, y para ello analizar la información de lo leads que se ah logrado con el objetivo de entender sus necesidades y saber con certeza como abordarlos y establecer contacto

4

## PRESENTACION

hay contacto con el posible comprador, tener confianza es clave para el discurso de venta,, el agente debe de estar tranquilo al tratar con clientes, con empatía y amabilidad para generar buena impresión

5

## ARGUMENTACION

se presenta el producto al cliente potencial, con la intención de mostrar al comprador, como podría ayudarlo a satisfacer su necesidades, también se puede conducir por un sistema llamado ANDA(atención, interés, deseo y accion)

6

## CIERRE DE VENTA

se logra que el pproducto atrape el interes del cliente por lo cual se quiere paciencia para cerrar el trato

7

## POST VENTA

se hace lo necesario para retener los clientes y aumentar la lealtad de la compañía y brindar todas las herramientas con el objetivo que saquen el mayor provecho a los productos que han obtenido

# CARACTERISTICAS DEL VENDEDOR

## OPTIMISMO



tener los ánimos muy arriba y no dejar que un "no" (o muchos) bajen tu autoestima, no siempre es sencillo encontrarte con personas que a la primera de cambio te digan que "sí".

## PERSEVERANCIA



No te rendirse nunca, ni conformarse con poco, Recuerda que de ti dependen muchos factores.

## DETERMINACION



Tienes que estar seguro de ti mismo. Una persona determinada, que transmite confianza, llegará con más facilidad a comunicarse con los clientes.

## HONESTIDAD



Ser sinceros es una virtud que todo el mundo debería tener, no solo laboralmente, sino como una característica personal.

## SABER ESCUCHAR



ay que estar atentos a todo Un cliente puede decirte muchas cosas que necesita, pero que aún no sabe, pero eso solo lo se descubre escuchándolo y analizar la situación para que después, se le pueda ofrecer un discurso de calidad

**Bibliografía:**

[Las 5 características de un buen vendedor/a | Salesiano](#)

[Cualidades que debe reunir un vendedor profesional - Upnify](#)