



Mi Universidad

Nombre del Alumno: Carlos Alberto Hernández Sánchez

Nombre del tema: la venta personal como estrategia de la comunicación

Parcial: 3°

Nombre de la Materia: acción promocional

Nombre del profesor: Carlos Eduardo morales Hernández

Nombre de la Licenciatura: medicina veterinaria y zootecnia

Cuatrimestre: 6°

Comitán de Domínguez a 08-07-2022

La venta personal como estrategia de comunicación.

venta personal.

- Agentes de ventas al consumidor, aparte de las relaciones, publicaciones, marketing directo.
- Cualquier empresa o entrada requiere de venta personal.



Venta personales internas y ventas personales externas.



- **Externas:** se dan fuera de las compañías y que requieren una búsqueda activa de prospectos por parte de los vendedores. ejemplo ventas de catalogo.
- **Internas:** ocurren dentro de la compañía o negocio es este caso es el cliente quien se acerca a la empresa. ejemplo: Coppel

Habilidad de comunicación

- **estilo emocional:** son muy activos, expresan sus ideas, sentimientos y emociones. son emotivos, extrovertidos y entusiastas.
- **Estilo director:** francos, exigentes y agresivos y muy obstinados, siempre ocupados, dan la impresión de no estar escuchando.



- **Estilo reflexivo:** controlan la expresión emocional, son callados eh introvertidos, tienden a ser reservados y cautelosos, unen toda la información disponible.
- **Estilo apoyador:** evitan el uso del poder, clásico amigo que sabe escuchar comprensivo y apoyador, bajo perfil, tratan de evitar el conflicto y las discusiones.

Habilidad de conocimiento

- Conocimiento del producto.
- Conocimiento de la competencia.
- Conocimiento de la empresa.
- Conocimiento de los clientes.
- Mejora de las imágenes .
- Como conocen al cliente.



como influye la comunicación no verbal ?

- Transmite el lenguaje corporal y lo que somos capaces de vender con los gestos .
- Sirve para que nuestro cliente comprenda exactamente lo qué queremos decir sin dar lugar a interpretaciones erróneas.
- Influye: la postura, expresión, ubicación, el contacto y los gestos.

- **Vendedor:** escucha poco y habla mucho, vende productos y servicios da seguimiento, directo, resuelve problemas y facilita la vida de los clientes.
- **Tareas del vendedor:** contacto inicial, análisis del cliente, cierre de ventas, preocupación, preparación y presentación de propuestas, búsqueda de información inicial.

Fuentes bibliográficas

<https://plataformaeducativauds.com.mx/clase.php>