



Nombre del alumno: Jorge Uziel del Ángel Vázquez.

Nombre del profesor: Guillermo Montesinos Mogel.

Licenciatura: MVZ Médico Veterinario y Zootecnista

Cuatrimestre: 6to

Materia: acción promocional

Nombre del trabajo: Actividad plataforma

Ocosingo, Chiapas a 08 de julio del 2023

Un buen vendedor se encarga de establecer un nexo entre el cliente y la empresa; contribuye en la resolución de problemas o conflictos; administra adecuadamente su zona de ventas; y se integra a las diferentes actividades de marketing que lleva adelante la empresa que representa.

La función del vendedor no se limita simplemente a vender y brindar el servicio al cliente, sino que su tarea incluye un conjunto amplio de actividades que le permiten lograr determinados objetivos como por ejemplo captar nuevos clientes, retener a los actuales, mejorar la participación en el mercado, entre muchos otros.

el vendedor es una figura clave dentro de la empresa, por eso es importante reconocer su rol y apostar por su labor, a fin de afianzar la relación entre el cliente y la empresa.

Las funciones del vendedor

Captar clientes no es otra cosa que atraerlos hacia tu negocio, conquistándolos por medio de tus esfuerzos de ventas. Al saber esto, queda claro que la captación está vinculada a la búsqueda de personas que estén dispuestas a comprarte

atraer nuevos clientes

es mas rentable que conseguir nuevos, así que si te centras en captar nuevos clientes y estás descuidando a los que ya tienes, el marketing relacional puede ayudarte.

mantener a los clientes actuales

Ventajas del conocimiento de los productos

El conocimiento es poder para la fuerza de ventas o Empleados, el conocimiento del producto puede ser el vehículo para aumentar las ventas para atraer a los clientes en él. Por lo tanto, tiene más importancia para la empresa.

conocer en profundidad todos los productos y servicios que ofrece la empresa

investigar a tu competencia

No sólo te permitirá crear mejores estrategias, sino que también te dará un mayor conocimiento de la dimensión del mercado; de esta forma podrás adaptarte a los cambios, descubrir nuevas oportunidades para tu negocio y diseñar acciones más creativas con las que atraer a los clientes

conocer el mercado y la competencia

administrar de manera eficiente su cartera de clientes

La gestión de cartera de clientes sirve para estimular el interés de los prospectos en tus productos, descubrir los hábitos de consumo de los compradores frecuentes y establecer una conexión emocional con aquellos que son fieles a tu marca

formarse constantemente para actualizar sus técnicas y estrategias de venta

Un trabajador con mejor formación, será mucho más eficiente en los pasos de la venta que uno que no la tenga. De esta manera, las estrategias de ventas tendrán un mejor resultado y podremos ofrecer responsabilidades más altas a nuestros comerciales

Es el Compromiso el que te dará fuerzas en los momentos más críticos. Es el Compromiso el que te ayudará a saber que los pasos más importantes de la vida requieren de esfuerzo y constancia y por lo tanto una dosis alta de empuje y automotivación personal

compromis

puede contribuir no solo a obtener un empleo, sino también a tener éxito en el empleo y lograr avances posteriores en la carrera. Una actitud positiva y entusiasta es un componente crucial para que seamos exitosos en el lugar de trabajo

entusiasmo

permite a las personas perseguir objetivos particularmente difíciles durante años y hasta décadas

determinación

es considerada un valor del ser humano. A través de ella, los individuos toman decisiones de manera consciente y se hacen cargo de las consecuencias que puedan derivar de ellas. Este valor, además, supone el compromiso de cumplir acuerdos, promesas y obligaciones

responsabilidad

evitará siempre causar perjuicios a los otros y procurará actuar correctamente, con verdad y honestidad. Vea también Honestidad. Como tal, la honradez es considerada una cualidad muy valiosa en una persona, pues implica que es alguien digno de confianza

honradez

principal arma en las ventas y si la desarrollas, conseguirás diferenciarte de los demás. Si tienes paciencia no caerás en la desesperación y cometerás menos errores. Hay que saber esperar a que el cliente tome su decisión

paciencia

e permitirá atender con eficiencia a tus clientes y posibles clientes potenciales. También te ayuda a comprender qué es importante para ellos, lo que te brinda la oportunidad de responder con un conjunto de soluciones que se adapten a sus necesidades

capacidad de escucha

te ayudará no solo a comunicar mejor los beneficios de tus productos, sino también a comprender mejor las dudas y necesidades de tus clientes; esto te permitirá cerrar más y mejores tratos

comunicación eficaz

con el cliente se identifica como la capacidad de colocarse voluntariamente en el lugar del consumidor, con el objetivo de entenderlo, comprender sus necesidades y ofrecerle soluciones que satisfagan sus expectativas. A veces los consumidores pueden estar disgustados con tu empresa

empatía

En simple, la venta proactiva es un tipo de estrategia mediante la cual se anima a los equipos de ventas a tomar el control del proceso de ventas, en lugar de esperar a que el cliente potencial lo haga por ellos

proactividad

Un plan de ventas es un conjunto de estrategias diseñadas para ayudar a los equipos de ventas a alcanzar sus cuotas y ayudar a la empresa a lograr sus objetivos. Esta planificación puede ayudarte a prever el número de ventas que necesitas conseguir y trazar un plan con el que cumplir tus objetivos

planificación

Una organización de ventas es responsable de la venta y de la distribución de mercancías y servicios. Representa la unidad de ventas como una entidad jurídica. Se encarga, por ejemplo, de las garantías del producto y de otros derechos a recursos

organización

Las técnicas de ventas, también llamadas métodos de ventas, son acciones o estrategias implementadas por los vendedores con el fin de generar ingresos y lograr vender con mayor eficiencia para así poder aumentar la rentabilidad financiera de la empresa

conocimientos técnicos

o conocimiento del producto se entiende la comprensión de los detalles, características, ventajas y usos de un producto o servicio. Es una habilidad para las personas que interactúan con clientes, inversores o medios de comunicación, porque afecta a la rentabilidad y la reputación de la empresa

acerca de los productos y servicios

es una métrica que permite conocer cuánto y cómo una marca es reconocida por los consumidores en el mercado. Mientras mayor conocimiento de marca tenga el mercado, más fácil será vender el producto o servicio

conocimientos de la marca y el mercado

Nos permiten aumentar el buen entendimiento entre los equipos de trabajo a través de una comunicación eficaz considerando las diferencias individuales, generando relaciones satisfactorias y alcanzar la realización y felicidad del individuo creando un ambiente armonioso de trabajo

conocimientos sobre relaciones humanas y comportamiento del cliente

son

funciones que también tiene a su cargo un vendedor

Para llevar a cabo todas estas funciones de manera efectiva, el vendedor profesional debe estar comprometido con su labor y lógicamente contar con una serie de actitudes, habilidades y conocimientos específicos.

Actitudes

Habilidad

Conocimientos

funciones y habilidades del vendedor