



**Nombre del alumno: Oscar
Omel López Osorio**

**Nombre del profesor: Guillermo
Montesinos Moguel**

**Licenciatura: Medicina
Veterinaria y Zootecnia**

PASIÓN POR EDUCAR

Materia: Acción promocional

Cuatrimestre: 6to

Nombre del trabajo: El vendedor

Chiapas 8 de julio del 2023

El vendedor y sus habilidades

El venddor

Es De Suma Importancia Para La Empresa Ya Que Es La Persona Con La Que Interactuan Los Clientes Y Por Lo Tanto El Vendedor Es La Imagen De La Empresa

Tipos de vendedores

- Decicado { es disciplinado, constante y lee
- Relacionista { crea lazos con el cliente, es cercano al cliente, comunicador y reconocible para el cliente
- Proactivo { Soluciona los problemas del cliente y esta en constante actualizaciones para ventas
- Solitario { es estratega, carece de trabajo en equipo, independiente, bueno para las ventas y aprovechamiento de recursos
- Desafiante { posee gran adaptabilidad a situaciones diversas, asi mismo, como a diferentes tipos de clientes

Habilidades

- Comunicacion { Saber comunicarse y adaptarse segun la persona
es tanto saber hablar como saber escuchar
- Honradez { las personas son atraidas por estas personas ya que generan confianza
- Paciencia { Puede haber clientes dificiles (ya sea que seña asi de manera conciente o no) de tratar pero al final es un cliente
- Creativo { Usar tecnicas poco convencionales puede ser una buena opcion ya que asi te haras notar al resto
- Compromiso post-venta { darle seguimiento a la venta y demostrar un interes,
- Adaptabilidad { es importante ya que cada cliente es distinto
- Persuacion { Esto sirve para enganchar a los clientes y generar ventas
- Trabajo en equipo { saber estar equipos y trabajar de la mejor manera posible
- buen Presentacion { dar un buen aspecto es importante ya que el primer contacto es con la vista y desde ahi ya se emite un juicio

algo simple como: ¿y que tal le va con el producto? puede marcar la diferencia