



Nombre del alumno: ÁNGEL GABRIEL GOMEZ GUILLEN

Nombre del profesor: Guillermo Montesinos Moguel

Licenciatura: Medicina Veterinaria Y Zootecnia

Materia: acción promocional

Nombre del trabajo: cuadro sinóptico SOBRE “EL PAPEL DEL VENDEDOR Y LAS DIFERENTES HABILIDADES QUE ESTE DEBE TENER”.

Ocosingo, Chiapas a 07 de julio de 2023

Desempeñar un papel fundamental en el proceso de ventas. Su principal objetivo es persuadir y convencer a los clientes potenciales para que compren los productos o servicios que representa.

El papel del vendedor

Responsabilidades

Prospección de clientes

Los vendedores deben buscar constantemente nuevos clientes potenciales y oportunidades de ventas. Esto implica identificarse y contactar a posibles compradores, ya sea a través de llamadas telefónicas, visitas en persona, correos electrónicos u otras formas de comunicación.

Presentación y demostración de productos

Un vendedor debe tener un conocimiento sólido de los productos o servicios que está vendiendo. Debe poder presentarlos de manera efectiva, destacando sus características y beneficios, y demostrando cómo pueden satisfacer las necesidades y deseos del cliente.

Manejo de objeciones

Los clientes pueden tener dudas, preocupaciones o objeciones sobre un producto o servicio. El vendedor debe estar preparado para abordar estas objeciones de manera profesional y convincente, necesitará información adicional o resolver cualquier problema que pueda surgir.

Negociación y cierre de ventas

Los vendedores son responsables de negociar los términos y condiciones de la venta, incluyendo el precio, los plazos de entrega y cualquier otro detalle relevante. También deben ser hábiles para cerrar la venta, asegurándose de obtener el compromiso del cliente y finalizando el proceso de compra.

Seguimiento postventa

Después de completar una venta, el vendedor debe mantener una relación continua con el cliente. Esto implica brindar soporte adicional, atender cualquier problema o inquietud que pueda surgir y buscar oportunidades para ventas adicionales o referencias.

Habilidades

Habilidades de comunicación

Los vendedores deben ser excelentes comunicadores, tanto verbalmente como por escrito. Deben ser capaces de transmitir información de manera clara y persuasiva, adaptándose al estilo de comunicación de cada cliente. También deben ser buenos oyentes para comprender las necesidades y deseos del cliente.

Habilidades de persuasión

La capacidad de persuadir es esencial para un vendedor. Deben ser capaces de presentar argumentos convincentes y destacar los beneficios de los productos o servicios que ofrecen. Además, deben ser capaces de manejar objetos y superar las dudas o resistencias que puedan surgir durante el proceso de ventas.

Conocimiento del producto o servicio

Un vendedor debe tener un conocimiento profundo de los productos o servicios que está vendiendo. Debe conocer todas las características, beneficios y especificaciones relevantes, así como las diferencias con la competencia. Esto les permitirá responder preguntas con confianza y ofrecer soluciones adaptadas a las necesidades del cliente.

Habilidades de negociación

Los vendedores deben tener habilidades sólidas de negociación para llegar a acuerdos favorables tanto para la empresa como para el cliente. Deben ser capaces de identificar puntos de acuerdo y llegar a compromisos beneficiosos para ambas partes. Además, deben tener la capacidad de manejar situaciones difíciles y resolver conflictos de manera efectiva.

Orientación al cliente

Un buen vendedor se enfoca en comprender y satisfacer las necesidades del cliente. Deben ser empáticos y estar dispuestos a brindar un excelente servicio al cliente. Esto implica escuchar activamente, personalizar las soluciones y mantener una actitud positiva y respetuosa en todo momento.

Habilidades de organización y gestión del tiempo

Los vendedores suelen tener múltiples tareas y clientes para atender. Por lo tanto, deben ser buenos en la organización de su tiempo y en la gestión eficiente de sus actividades. Esto implica establecer prioridades, realizar un seguimiento adecuado de las oportunidades de ventas y administrar correctamente su agenda.

Persistencia y resiliencia

La venta puede ser un proceso desafiante y lleno de rechazos. Los vendedores exitosos son persistentes y no se rinden fácilmente. Deben ser capaces de manejar la presión, aprender de los reveses y seguir adelante con una actitud positiva.

La combinación de estas habilidades, junto con el conocimiento y la experiencia, puede marcar la diferencia en el éxito de un vendedor.