



Nombre del alumno: Manuela de los Angeles Deara Guzman

Nombre del profesor: M.V.Z Guillermo Montesino Moguel

Licenciatura: Medicina Veterinaria Y Zootecnia

Materia: Acción promocional

Nombre del trabajo: El vendedor y sus habilidades

Ocosingo, Chiapas a 08 de julio de 2023

El vendedor y sus habilidades

- 1. Comunicacion**
 - Transmitir una informacion correcta
 - Llamar la atencion de clientes potenciales y persuadirlos
 - Escuchar con atencion y mantener un correcto lenguaje corporal
- 2. Adaptabilidad**
 - Capacidad del individuo
 - Posse la habilidad de gestionar horarios
 - Ajustarse a condiciones nuevas o inesperadas que se desarrollan en su entorno
- 3. Empatia**
 - Cualidad personal que va mucho mas alla de ser amable
 - Posibilidad del individuo para comprender los sentimientos del cliente
 - Aumente la posibilidad de predecir sus necesidades de vender
- 4. Resiliencia**
 - Actitud positiva
 - Tener una vision objetiva
- 5. Escucha activa**
 - Comprender todas las señales verbales y no verbales
 - Prestar atencion a lo que dicen los clientes
 - Atento a los mensajes de los demas
- 6. Manejo de conflicto**
 - Debe ser capaz de manejar el conflicto de manera positiva
 - Logran ganar la confianza de los compradores
 - Mejorar el compromiso con la marca
- 7. Paciencia**
 - Funciones principales de un especialista de ventas
 - Es una competencia para tener una estrategia de ventas
- 8. Iniciativa**
 - Vendedores ambiciosos que tienen claras sus metas
 - Es una cualidad que sirve para identificar las estrategias o acciones
- 9. Atencion al cliente**
 - Conjunto de actividades que completa un individuo
 - Permite mejorar la imagen de la marca
- 10. Confianza**
 - Capacidad que tiene un vendedor de creer y apasionarse
 - Fortalezas y los elementos mas valiosos
- 11. Orientacion a objetivos**
 - Consecucion a objetivos
 - Centrar su esfuerzo de cumplir con las metas
- 12. Liderazgo**
 - Especialmente relevantes para aquellos vendedores
 - Capaz de motivar y ayudar a todo su equipo
- 13. Persuacion**
 - Uso de argumentos solidos para convencer
- 14. Control del lenguaje corporal**
 - Parte esencial del proceso de intercambio de informacion
 - Mantener una buena postura, mirar a las personas al hablar y no mover demasiado los brazos
- 15. Negociacion**
 - Permiten generar negocios que beneficien a la empresa y los clientes
 - Determinan como obtener maximo valor de una venta
- 16. Construccion de relaciones**
 - Duraderas y positivas con colegas, empleadores y con clientes
- 17. trabajo en equipo**
 - Sirve para identificar las fortalezas de todos los integrantes del departamento
 - Facilidad de adaptarse con el trabajo
- 18. Gestion de tiempo**
 - Es esencial para cumplir las responsabilidades
 - Facilitan la ejecucion de las actividades diarias
- 19. Organizacion**
 - Posee una gran variedad de tareas por cumplir durante su jornada laboral
 - Realizar todas las actividades y el cumplimiento de los compromisos
- 20. Atencion al detalle**
 - Ayuda a reconocer y recordar diversos datos o informacion sobre clientes
- 21. Investigacion**
 - Permite al profesional indagar en los factores mas relevantes sobre el mercado
 - Analizar el mercado es importante para identificar oportunidades comerciales
- 22. Gestion de objeciones**
 - Tener la capacidad de suavizar una objecion cuando se presente
 - Identificar un problema central y descartar aquellos factores
- 23. Puntualidad**
 - Es una cualidad personal que demuestra respeto hacia las demas personas
 - Ser puntual en las ventas, reuniones que se presenta con los clientes
- 24. Buena presencia**
 - Cuidar su imagen personal y vestirse de acuerdo a cada ocasion
- 25. Capacidad de argumentacion**
 - Accion en la que intenta probar o justificar una idea

Referencia bibliográfica

Cabrera, M. (s.f.). Habilidades para ser mejor vendedor. *Marketing negocios*,
<https://www.marianocabrera.com/las-habilidades-para-ser-un-mejor-vendedor/>.

Habilidades de un buen vendedor o vendedora. (2023). *Indeed*,
<https://www.indeed.com/orientacion-profesional/desarrollo-profesional/habilidades-buen-vendedor>.