



**Nombre del alumno: Luis Ángel
Mazariego Gómez**

**Nombre del profesor: Guillermo Montesinos
Moguel**

**Licenciatura: Medicina
Veterinaria y Zootecnia**

Materia: Acción Promocional

Nombre del trabajo: Tarea Plataforma

Habilidades del vendedor

Capaz de relacionarse

Tener la capacidad de destacarse en las reuniones con los clientes, de exponer una presentación comercial y lograr captar la atención de sus receptores.

Optimista

Tal vez puedan existir días malos, pero en lo negativo siempre encuentran una nueva oportunidad y una posibilidad de tener otro éxito.

Tiene presencia

Irradian simpatía y gozan de mucha presencia. Esta convicción surge de la autoestima y seguridad que han ido forjando a través de los años y su experiencia.

Ama lo que hace

Se mueve a través de sus corazonadas. Ama lo que vende, porque cree en el producto o servicio.

Conoce al cliente y sabe entenderlo

La diferencia entre otros vendedores es que entiende a sus clientes, se interesa por sus necesidades y busca las maneras de satisfacerlo.

Es creativo

Sabe reinventarse y crear nuevas formas de aprovechar sus habilidades como vendedor. Cuando siente que la estrategia no está funcionando con el cliente, entonces logra remontar esa situación y presenta otro innovador plan de venta.

Nunca deja de aprender

Tiene la capacidad para investigar, por lo que llega a conocer los problemas recurrentes de los clientes. Los analiza y comienza a idear formas de atraerlos, aplicando los conocimientos aprendidos.

Es intuitivo

Sabe muy bien qué puertas tocar. Toda su investigación, análisis y experiencia le permiten ser una vendedora o vendedor preparado y con propuestas de valor. Sabe la importancia de la segmentación de mercado para dirigir sus esfuerzos de ventas.

Sabe manejar problemas

No pierde los estribos y sabe calmar al cliente de forma inteligente. La confrontación jamás es una opción para ellos y está preparado para resistir durante todo el proceso.

Aprovecha el momento

Sabe cuándo es el momento en que el cliente está a punto de tomar una decisión final y decide ofrecer un incentivo, como una oferta especial o un regalo, para terminar de convencerlo.

Atención al cliente

Tener sólidas habilidades de atención al cliente permiten mejorar la imagen de la marca y demostrar que el consumidor es la prioridad del negocio

Trabajo en equipo

Esta aptitud sirve para identificar las fortalezas de todos los integrantes de un departamento y asignar las tareas más adecuadas para cada perfil.

Puntualidad

Para transmitir profesionalidad y compromiso con los clientes, un buen vendedor debe asistir a sus citas y reuniones a tiempo.