



# Mi Universidad

## Cuadro sinoptico.

*Nombre del Alumno: Adrian de Jesus Santiz Toledo.*

*Nombre del tema: Habilidades de un buen Vendedor.*

*Parcial: 3°.*

*Nombre de la Materia: Acción Promocional.*

*Nombre del profesor: Mvz. Guillermo Montesinos Moguel.*

*Nombre de la Licenciatura: Medicina Veterinaria y Zootecnia.*

*Cuatrimestre: 6°.*

*Matricula: 409421302.*

PASIÓN POR EDUCAR

*Ocosingo, Chiapas a 05 de julio del 2023.*



## Habilidades de un buen vendedor

### Capacidad analítica.

Capacidad de un vendedor de poder analizar la situación que el comprador o cliente le está planteando en profundidad y encontrar los problemas y las posibles soluciones de forma rápida y precisa.

### Interpretar datos y situaciones.

Capacidad para analizar, cuestionar y medir si lo que está haciendo está generando resultados y tomar decisiones en base a esa información en búsqueda de la mejora continua.

### Curiosidad.

Deben ser curiosos por encontrar respuestas nuevas y diferentes a los desafíos que nos presenta cada cliente. Esto implica que un vendedor la capacidad de perfeccionar cada paso que da, ya que se relaciona con el aprendizaje.

### Optimismo y motivación.

Conoce tanto su realidad que sabe afrontarla con la mejor actitud, de tal forma que sabe que es muy probable que un día se logren muchas ventas y al otro ni una sola.

### Buena Presencia.

Se le puede observar siempre bien vestido, con una postura apropiada e irradiando simpatía. Tiene mucha convicción y autoestima. No le da miedo hablar en público y siempre sabe qué decir.

### Creatividad.

Permite innovar en los planes de venta cuando estos ya no funcionan, haciéndolo un proceso mas divertido y agradable tanto para el vendedor como para los clientes.

### Disciplina personal.

Para un vendedor es importante capacitarse para no quedar atrás con las nuevas tácticas de venta.

### Intuición.

Capacidad de captar señales para saber donde lograr una venta, se adquiere con experiencia y concentrándose en potenciar sus habilidades.

### Capacidad para relacionarse.

Ser sociable significa que conocer cuáles son las motivaciones de los demás, de los clientes, colaboradores y superiores, de forma tal, que se pueda actuar sobre ellas y lograr grandes e inesperados resultados en equipo.

### Verbalidad efectiva.

Habilidad de aprender a hablar en el momento oportuno, pero también de aprender a callar, para decir con las palabras adecuadas, promover el entendimiento y dialogar y comunicarse en el nivel exacto del comprador, cliente o colaborador.

### Capacidad de escucha.

La empatía y la preocupación real por las necesidades del cliente en cada una de las fases de captación, conversión y fidelización distingue a un buen profesional de las ventas del que no lo es.

Leo Migdal, "No hay que vender productos sino brindar experiencias".

### Capacidad para manejar los problemas.

Vender implica tratar con personas con mala actitud que tienen ganas de pelear. Un buen vendedor tiene la capacidad de no perder los estribos y de saber cómo calmar a las personas de forma inteligente. Nunca va a confrontar.

### Capacidad para aprovechar el momento.

Nota al instante cuando un cliente está perdiendo interés y saca rápidamente debajo de su manga diferentes técnicas de retención de clientes.

### Sentirse seguro.

Es importante sentir confianza de uno mismo y sobre todo poder transmitirla al cliente. La mejor manera de poder lograr esto es conociendo a la perfección el producto o servicio que se debe vender.

### Trabajo en equipo.

Lo más importante de un equipo tiene que ver con el aporte y las sinergias, Con un gran grupo, es más probable que se logren grandes objetivos, donde puedan aportarse ideas, perspectivas puntos de vista y experiencias distintas que se nutran entre sí.

### Capacidad de adaptación.

Siempre se necesitan de nuevas ideas, nuevos conocimientos y técnicas a la hora de vender y estar al día con las tendencias que surgen. Si no lo hace, seguramente habrá otro que lo haga.

### Conexión y control emocional o resiliencia .

Es fundamental poder sobreponerse a las frustraciones, más allá de las obligaciones para concentrarse en las pasiones. Los mejores vendedores son los que, no solo son capaces de aguantar el "no", sino que aprenden de este.

### Gestión eficiente del tiempo.

Un vendedor debe tener la habilidad de organizarse para manejar una agenda completa, pero al mismo tiempo con la garantía de que podrá atender a todos los eventos sin retraso.

### Empatía.

Implica ponerse en el lugar del comprador o cliente, conseguir entender sus necesidades o incluso generárselas y responder a ellas con un producto o servicio que se ajuste a las expectativas.

### Persistencia.

Un vendedor jamás debe desistir después de que el primer intento fue frustrado. El único cuidado a tomar acá es no confundir persistencia con impertinencia.

La persistencia de un vendedor debe ser inteligente y oportuna. Saber cuando no y cuando si volver a intentarlo.