

**MEDICINA VETERINARIA Y ZOOTECNIA**

**ACCIÓN PROMOCIONAL**

**MAPA CONCEPTUAL. ACCIÓN PROMOCIONAL**

MVZ. DAYANNE OLIVO

VICTOR HUGO BALBOA CASTILLO

29 de Junio de 2024

# ACCIÓN PROMOCIONAL

## PAPEL DEL VENDEDOR

Un vendedor es alguien que esta empleado para vender cosas al público en general o en establecimientos comerciales

## HABILIDADES EN LA VENTA

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

Vender era la manera más sencilla de satisfacer las necesidades básicas de las comunidades al comerciar e intercambiar en forma de trueque lo que les sobraba a cambio de algo que necesitaban

## FUNCIÓN DEL VENDEDOR

Consiste en ayudar al cliente a elegir los productos que van a comprar; también reponen el material en las estanterías y llevan un registro del material en stock

## SER CREATIVO

Es un narrador de anécdotas y experiencias. Sabe contar fascinantes historias para entretener y hacer que los clientes se sientan identificados.

## VENDEDOR DESTACADO

un vendedor destacado tiene que conocer a detalle la historia, la misión, la visión y las políticas de la empresa, a fin de poder transmitir esta información a sus clientes

### HABILIDADES DE COMUNICACIÓN

La comunicación facilita el establecimiento de las relaciones sociales. El vendedor debe de conocer el estilo de comunicación del cliente.

### HABILIDADES DE CONOCIMIENTO

Incluyen la capacidad de escucha, dotes de comunicación, honradez en la gestión de tus ventas, paciencia, actitud positiva

### SER 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.

## CARACTERÍSTICAS

- Ser una persona segura, entusiasta, amable.
- Tener capacidad para tratar con cualquier tipo de gente.
- Tener paciencia y adaptabilidad.
- Ser bien organizado.

### HABILIDADES DE COMUNICACIÓN

Los vendedores que adoptan una actitud participativa en las conversaciones y hablan con fluidez sobre sus ofertas y productos puedan descubrir las necesidades de los clientes

### HABILIDADES DE CONOCIMIENTO

Puedes mantener el compromiso con los clientes a través de la comunicación regular, un excelente servicio de atención al cliente.

### MANEJA PROBLEMAS

Vender implica tener trato con personas que a veces tienen una mala actitud y crean altercados. La vendedora o vendedor de éxito no pierde los estribos y sabe calmar al cliente de forma inteligente.

# BIBLIOGRAFÍA

- <https://www.educaweb.com/profesion/vendedor-922/#:~:text=Su%20funci%C3%B3n%20consiste%20en%20ayudar,a%20los%20clientes%20por%20tel%C3%A9fono.>
- <https://www.docuSign.com/es-mx/blog/funciones-de-un-vendedor>