

Papel del vendedor

¿CUAL ES SU FUNCION?

Es aquel que gestiona, analiza, comprende y efectúa una comunicación directa con cliente.

Utilidades

El vendedor debe estar en contacto directo con el producto o servicio

- Ventajas
 - Desventajas
 - Efectos
 - Reacciones
- Vinculación emocional, empatía con el cliente

PROCESOS

El vendedor toma técnicas y etapas eficientes para el correcto manejo de negocios.

consiste en

Etapas de preparación:
Consiste en el acercamiento al cliente, identificando sus necesidades y asesoramiento

Etapas de negociación
Se dan sugerencias que conlleva a la presentación del producto o servicio

Postventa
Es el cierre de venta y el seguimiento de la misma. Se da una posible fidelidad al servicio

¿PARA QUE?

La correcta ejecución de procesos de un vendedor trae consigo actitudes positivas.

Beneficios

- Fidelidad
 - Publicidad indirecta (recomendación)
- Rendimiento económico