



Lic. Medicina veterinaria y zootecnia

Sexto Cuatrimestre

Alexis Hair Hernández Barrios

“Accion promocional ”

MVZ. Dayanne Vázquez Olivo

Tapachula, chiapas

PAPEL DEL VENDEDOR

Es alguien que está empleado para vender cosas al público en general o establecimientos comerciales. vender es la manera más sencilla de satisfacer las necesidades de las comunidades

FUNCION DEL VENDEDOR

Consiste en ayudar al cliente a elegir los productos que van a comprar, también reponen el material de las estanterías y escaparates, llevan un inventario del material en stock.

HABILIDADES EN LAS VENTAS

- Conoce al cliente y sabe entenderlo
- Ser creativo
- Ser intuitivo
- Sabe mejorar problemas
- Aprovecha el momento

ACCION PROMOCIONAL

HABILIDADES DE COMUNICACION

Facilita al establecimiento y el desarrollo de las relaciones sociales. El vendedor debe de conocer el estilo de comunicación que tiene el cliente y tendrá que desarrollar su comunicación de forma adecuada.

HABILIDADES DE CONOCIMIENTO

Para ser un buen vendedor incluyen la capacidad de escuchar, dotes de comunicación, seguridad de si mismo y de su producto o servicio, conocimiento del sector, creatividad, motivación y actitud positiva

HABILIDAD DEL CONOCIMIENTO

Se debe mantener el compromiso con los clientes a través de la comunicación regular, programas de fidelización, un excelente servicio de atención al cliente y la recopilación de comentarios

Bibliografía

<https://serviciosreunidos.es/blog/las-acciones-promocionales-en-el-punto-de-venta/#:~:text=Las%20acciones%20promocionales%20en%20los,ser%20vendido%20con%20gran%20rapidez.>