



**MATERIA: ACCCION PROMOCIONAL  
DOCENTE: MVZ DAYANNE OLIVO  
ALUMNO: JOCTAN CARBAJAL SALMERON  
LICENCIATURA: MEDICINA VETERINARIA Y ZOOTECNIA  
CUATRIMESTRE: 6-A**

# RESPONSABILIDADES DEL VENDEDOR

Responsabilidades mas cruciales que definen las funciones de un vendedor profesional en cualquier organizaci3n:

- Investigaci3n y prospecci3n
- Desarrollo de relaciones
- Presentaci3n y demostraci3n
- Negociaci3n y cierre
- Gest3n de postventa
- Actualizaci3n y formaci3n continua

De manera efectiva, un vendedor puede maximizar su impacto, conectar con los clientes y contribuir de manera significativa al 3xito

Son capaces de automotivarse, es una habilidad que ofrece muchas ventajas para un vendedor

Mentalidad positiva, enfoca en su desarrollo profesional.

Mejorar la planificaci3n estrat3gica, aumentar la eficiencia y productividad

Un comercial habilidoso en prospecci3n se enfoca en clientes potenciales que puedan comprar sus productos o servicios y evita la perdida de tiempo

Perfil del vendedor

Combinaci3n equilibrada de caracteristicas personales, habilidades tecnicas y competencias

Manejar la presi3n, adaptarse a cambios y situaciones imprevistas

Caracteristicas

Resiliencia

Capacidad

De ponerse en el lugar del cliente, entender sus necesidades

Motivaci3n intrinseca

Alcanzar y superar objetivos de ventas

Transmitir informaci3n

Adaptar su mensaje seg3n al publico y utilizar tecnicas de persuasi3n

Inteligencia emocional

Mantener la calma  
Aumentar la empatia  
Fortalecer las relaciones

Es una habilidad que consiste en comprender, gestionar y utilizar las emociones tanto propias como ajenas

Trato del vendedor y cliente

Conocimientos

Conectar, persuadir y cerrar acuerdos de manera efectiva

Tener un profundo conocimiento

Familiarizar con diversas tecnicas y metodologias

Conocer sus deseos, necesidades, problemas

Habilidades

Cultivar

Aplicar

Investigar tambien es muy beneficioso en el entorno de ventas porque le permite al vendedor comprender

Requerimientos

La sostenibilidad y crecimiento de tu empresa dependen de una buena medida de habilidades

Finanzas

Ventas

