

**MEDICINA VETERINARIA Y ZOOTECNIA**

MATERIA: ACCION PROMOCIONAL.

MEDICO: MARIA DE LOURDES DOMINGUEZ FIGUEROA.

SEXTO CUATRIMESTRE.

ESTUDIANTE: ROLANDO DE JESUS CRUZ ROBELRO.

## EL VENDEDOR

### CUALIDADES DE UN VENDEDOR

### PERFIL DE UN BUEN VENDEDOR

- OPTIMISMO
- PERSEVERANCIA
- EMPATIA
- SEGURIDAD EN SI MISMO
- HONESTIDAD
- PUNTUALIDAD
- CONOCIMIENTO
- SABER ESCUCHAR

### IMPORTANCIA DE UN VENDEDOR

La importancia del vendedor profesional reside en su capacidad para potenciar la imagen de su organización, generar oportunidades de crecimiento y, fundamentalmente, en su imprescindible rol para mejorar el proceso de ventas.

#### CONSTRUYE RELACIONES DURADERAS

Su capacidad para comprender las necesidades del cliente y ofrecer soluciones adaptadas establece cimientos sólidos para la lealtad del cliente, lo que se traduce en la construcción de relaciones duraderas.

#### ES UN EMBAJADOR DE LA MARCA

Al interactuar directamente con los clientes, el vendedor influye en la percepción de la empresa creando una imagen positiva y confiable. Esta representación positiva es una ventaja competitiva que diferencia a la empresa en un mercado saturado.

#### ES UN DETECTOR DE OPORTUNIDADES

La adaptabilidad del vendedor a los cambios del mercado y su capacidad para identificar oportunidades también destacan como ventajas para la empresa. Su experticia desarrolla la habilidad de detectar oportunidades de innovación.

#### CONOCE EL PRODUCTO O SERVICIO

Su gran conocimiento del producto o servicio lo hace vender mejor, pues comprende a la perfección los beneficios y posibles fallos, los cuales sabrá comunicar para destacar las ventajas.