



*LICENCIATURA EN MEDICINA VETERINARIA Y
ZOOTECNIA.*

MATERIA: ACCION PROMOCIONAL.

SEXTO CUATRIMESTRE.

MEDICO: MARIA DE LOURDES DOMINGUEZ FIGUEROA

ESTUDIANTE: MENDEZ ABARCA SAYURI YAMILLET

E L V E N D E D O R

IMPORTANCIA DE UN VENDEDOR

Las funciones de un vendedor van desde la habilidad para entender las necesidades del cliente, comunicar el valor único de un producto o servicio, y cerrar acuerdos de manera efectiva. Estas son habilidades invaluableles que impulsan el crecimiento, la rentabilidad y la reputación de una empresa.

Investigación y prospección: Antes de cerrar cualquier venta, un vendedor debe identificar y prospectar posibles clientes. Esto supone investigar mercados, segmentos y empresas objetivos, y evaluar su potencial para alinearlos con las soluciones que ofrece.

Desarrollo de relaciones: Una vez identificados los prospectos, el vendedor debe establecer y cultivar relaciones sólidas y significativas. Esto conlleva entender las necesidades, deseos y desafíos del cliente para poder ofrecer soluciones personalizadas que agreguen valor real.

CUALIDADES DE UN VENDEDOR

Capacidad de escuchar: La empatía y la preocupación real por las necesidades del cliente en cada una de las fases de captación, conversión y fidelización distingue a un buen profesional de las ventas del que no lo es.

Honradez en la gestión de ventas: El conjunto de estas actitudes unidas a un trato correcto y educado benefician tu reputación y la de tu negocio, lo que redundará en el incremento de las ventas.

Dotes de comunicación : La forma en que transmites tu servicio o producto es un factor determinante en el cierre de la venta.

Aspectos personales como la originalidad, la creatividad y el carisma atraen al cliente generando un magnetismo y una llamada de atención que allana el camino para la venta.