

Nombre: Eduardo Avendaño Moreno

Asignatura: Acción promocional

Tema: Cualidades y la importancia de un vendedor

Docente: María de Lourdes Domínguez

Cuatrimestre: 6to Cuatrimestre

## Cualidades

**Capacidad de escucha activa:** El proceso de venta debe ser una conversación, y esto sería imposible si solo habla una de las partes.

**Empatía:** les permitirá anticipar las necesidades de los clientes, así como las objeciones que podrían tener.

UNIVERSIDAD DEL SURESTE  
FACULTAD DE ECONOMÍA

**Conocimiento del producto y el cliente:** los vendedores deben conocer a fondo las propiedades, funciones, uso, ventajas y desventajas de todos los productos que ofrecen.

**Capacidad de adaptación:** De esta forma, los buenos vendedores deben tener cierta flexibilidad y saber adaptarse a todo tipo de circunstancias.

## Importancia del vendedor

Más que un simple vendedor, es un embajador de la marca, el puente que conecta productos y servicios con las necesidades del cliente. Su capacidad para entender, persuadir y cerrar ventas no solo genera ingresos, sino que también construye relaciones duraderas y fortalece la reputación de la empresa.

## Características

**Tecnológico:** Conocer cómo se mueve el mundo de las ventas hace parte del día a día de cualquier vendedor, esto se debe complementar con el conocimiento y las habilidades para aprovechar la tecnología y optimizar el tiempo y los recursos.

**Competitivo:** La sana competencia llevará a tus equipos a otro nivel.

## Cualidades y la importancia de un buen vendedor

## Proceso de ventas

Las empresas que tienen un proceso de ventas definido aumentan las probabilidades de generar ventas significativas y ganar clientes que probablemente vuelvan a adquirir el producto o servicio de la marca que el vendedor promociona. Esto se debe a que los consumidores ya sabrán lo fácil que es comprar con estas marcas y la calidad del servicio que ofrecen.

## Referencias

[Sistema de producción - Qué es, pasos y ejemplos \(economipedia.com\)](#)

[¿Que es un servicio? Para qué sirve, características y ejemplos \(economipedia.com\)](#)