



UNIVERSIDAD DEL SURESTE
MEDICINA VETERINARIA Y ZOOTECNIA

TAPACHULA CHIAPAS

MAESTRO:

MARIA DE LOURDES DOMÍNGUEZ

MATERIA:

ACCION PROMOCIONAL

PROYECTO:

TCUALIDADES DE UN VENDEDOR

ALUMNA:

ALONDRA CABRERA CRUZ

CUALIDADES DE UN VENDEDOR

EMPATIA

Las cualidades de los vendedores es la capacidad de ponerse en la piel de los demás. La empatía les permitirá anticipar las necesidades de los clientes, así como las objeciones que podrían tener.

BUEN DOMINIO DEL LENGUAJE NO VERBAL

La comunicación no verbal (gestos, vestimenta e incluso higiene personal) acompañan en todo momento a la comunicación verbal y no debemos descuidarla en ningún momento.

ORGANIZACION

Ser una persona organizada no solo te ayudará a tener un mayor control sobre tu agenda diaria, sino que también evitará que llegues tarde a las citas con los clientes.

CONOCIMIENTO DEL PRODUCTO Y DEL CLIENTE

Los clientes confían en los vendedores para que les recomienden el producto o servicio que mejor se adapte a sus necesidades.

ETICA Y HONESTIDAD

Darle al cliente algo que no necesita por el simple hecho de hacer una venta más conseguirá, a largo plazo, restarle credibilidad a tu trabajo

ADAPTACION

Algunos vendedores preparan una especie de guion antes de realizar una venta, pero la realidad es que los clientes son impredecibles.



REFERENCIAS

- <https://es.indeed.com/orientacion-laboral/desarrollo-profesional/cualidades-vendedor-claves-exito>
- DIAPOSITIVAS DE LA CLASE
- Antología