



Universidad del sureste

Lic. Medicina Veterinaria y Zootecnia

6to Cuatrimestre Grupo B

Asignatura:

Acción promocional

Docente:

María de Lourdes Dominguez Figueroa

Tema:

Cualidades e importancia del vendedor(Cuadro Sinoptico)

Alumno:

Margarita Concepción Martinez Trujillo

Fecha:

Sábado 06 de Julio del 2024

EL VENDEDOR

CUALIDADES

Los buenos vendedores entienden que las ventas requieren disciplina, conocimiento, técnica, perseverancia, proceso y trabajar en consonancia. Son eficientes y productivos. Buscan siempre técnicas y procesos que les puedan ayudar a mejorar. Dedicar tiempo a cuidar y extender su red de contactos.

1. CONOCIMIENTO DEL PRODUCTO O SERVICIO

Un agente de ventas debe interesarse en el producto o servicio, tener buena memoria para recabar información y saber cómo vincular los beneficios de esos productos o servicios con cada cliente. El agente debe vivir la experiencia del cliente, probar el producto y dominar los detalles más que nadie.

2. COMUNICACIÓN EFICIENTE

Para el agente es fundamental la comunicación, pero no solamente fluir y ser un conversador insustancial, sino saber comunicar eficientemente, mediante el lenguaje verbal y corporal, cuidar sus expresiones y conocer cómo llegar a cada audiencia. Incluso cuando se ponga en contacto por email, el agente debe saber elaborar correos electrónicos que sí vendan.

3. CAPACIDAD PERSUASIVA

El vendedor requiere poseer una gran capacidad persuasiva, es decir, convencer con argumentos y eliminando objeciones. No se trata de mentir y vender por vender, sino de tener la información, conocimiento y experiencia para manejar cualquier contexto.

4. EMPATIA Y BUENA ACTITUD

La atención requiere de vendedores empíricos que sepan ponerse en el lugar del cliente y desde esa perspectiva saber qué se está vendiendo. Además, necesita tener una actitud positiva: una escucha activa, dar un consejo, ser amable y cuidar lo humano más allá de la venta. Asimismo, es deseable que los agentes tengan un trato cordial y eviten las controversias o desinterés en el prospecto.

5. INTELIGENCIA EMOCIONAL

El agente de ventas requiere paciencia, perseverancia, disciplina y un equilibrio de sus emociones para saber tomar decisiones y solucionar retos. En los últimos años, quedó claro que las personas que se adaptaron a los cambios en los negocios pudieron sobresalir.

6. CURIOSIDAD

El agente de ventas debe ser curioso, buscar actualizarse para estar a la vanguardia y conocer más sobre tendencias e innovaciones, debido a que cada vez más se requiere un rol mejor calificado para esta posición.

IMPORTANCIA

Es el motor que impulsa el éxito empresarial, 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.

1. MÚLTIPLES VALORES

Entre las más destacadas están la responsabilidad, el optimismo y la ética, los cuales debe aplicar interna y externamente, de tal forma que fortalezca el trabajo en equipo y a su vez los refleje ante los clientes.

2. EMPATIA

Le ayudará a tener relaciones duraderas si de fidelizar clientes se trata, gracia a su capacidad para ponerse en el lugar de alguien. Esta empatía se refleja al momento de indagar en detalle las necesidades del cliente potencial. Es decir, mientras más curioso sea, más podrá entender qué necesita la otra persona de él.

3. ASERTIVO/A

Los vendedores son inteligentes, pero esto deben complementarlo con la inteligencia emocional. El poder conocer cómo reaccionar frente a una situación de crisis o negativa, será definitiva para que un vendedor triunfe.

4. COMPETITIVO

La sana competencia llevará a tus equipos a otro nivel. Un vendedor enfocado en superar a tus compañeros favorecerá a cualquier empresa, ya que su constante deseo de superación lo impulsará a ser grande.

5. APRENDIZAJE Y AUTOAPRENDIZAJE

El mundo de las ventas es amplio y el aprendizaje rápido es determinante para poder triunfar. Lo mismo sucede con la capacidad de autoaprendizaje, pues los constantes cambios del sector ameritan que estén a la vanguardia de las técnicas y estrategias en tendencia.

6. 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.

BIBLIOGRAFIA

- <https://blog.hubspot.es/sales/agente-de-ventas>
- <https://www.datacrm.com/blog/la-importancia-del-vendedor/>