



# Universidad del sureste

ACCION PROMOCIONAL  
MATERIA

6B

CUATRIMESTRE Y GRUPO

MEDICO LOURDES DOMINGUEZ  
CATEDRATICO

VANIA MARTINEZ LOPEZ  
NOMBRE DE LA ALUMNA

LIC MEDICINA VETERINARIA ZOOTECNIA  
CARRERA

# EL VENDEDOR

A pesar de que el número de variables y obstáculos en cada venta dificulta el proceso de crear un sistema a prueba de errores

## OBJETIVO

"El principal objetivo de diseñar un proceso de ventas es hacer eficientes todos los pasos que llevan a un cliente potencial a adquirir una mercancía

## IMPORTANCIA

"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

## CARACTERÍSTICAS

En todas las empresas existen procesos de ventas, pero eso no significa que todos sean buenos o que todos estén planeados,"Si lo que quieres es crear un esquema de ventas sólido y consistente, será deseable que diseñes un buen proceso de ventas con etapas consecutivas. Veamos qué características poseen estos procesos

## "MEDIBLE"

"generar procesos de venta tiene como objetivo que optimices tus estrategias comerciales y mantengas feliz al cliente