



UNIVERSIDAD DEL SURESTE
CAMPUS TAPACHULA



LICENCIATURA EN MEDICINA VETERINARIA Y ZOOTECNIA
6° CUATRIMESTRE

NOMBRE DEL ALUMNO:
KEREN CECILIA MÉNDEZ MORENO

ACCIÓN PROMOCIONAL

NOMBRE DEL DOCENTE:
DOMINGUEZ FIGUEROA MARIA DE LOURDES

**CUALIDADES E IMPORTANCIA
DEL VENDEDOR EN EL
PROCESO DE VENTAS**

Habilidades comunicativas

Posee habilidades excepcionales de expresión y escucha activa, permitiéndole entender las necesidades del cliente y articular soluciones de manera clara y persuasiva.

Conocimiento profundo

No es solo conocer las especificaciones superficiales, sino que además debe desarrollar un conocimiento estratégico comprendiendo los beneficios y aplicaciones prácticas de lo que vende.

Empatía estratégica

Quien cumpla con este rol escucha profundamente las experiencias y perspectivas del cliente para comprender desde su punto de vista sus necesidades.

Ética intachable

Un comportamiento ético es lo que marcará la frontera entre una venta engañosa o agresiva y un apropiado cierre comercial.

Adaptabilidad dinámica

Abraza la innovación y se ajusta a los cambios del mercado con confianza, asegurando constancia en su capacidad para enfrentar nuevos desafíos.

Resiliencia persistente

Aprende de cada experiencia, convirtiendo los obstáculos en oportunidades para crecer y mejorar. Esta persistencia es clave para mantener un enfoque positivo y proactivo en el proceso de venta