



**ACCION PROMOCIONAL**

MATERIA

6 B

CUATRIMESTRE

DOCENTE:

DOMÍNGUEZ FIGUEROA MARÍA DE LOURDES

ALEJANDRA GUADALUPE PEÑA RUÍZ

ALUMNO

LIC. MEDICINA VETERINARIA Y ZOOTECNIA

# Las cualidades y la importancia de un vendedor en el proceso de ventas

## Importancia del vendedor

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.

### ¿Cuáles son las cualidades que debe tener un vendedor?

- CAPACIDAD DE ESCUCHA.
- DOTES DE COMUNICACIÓN...
- SEGURIDAD EN TU SERVICIO O PRODUCTO...
- HONRADEZ EN LA GESTIÓN DE TUS VENTAS...
- PACIENCIA PARA SER UN BUEN VENDEADOR...
- CONOCIMIENTO DEL SECTOR...
- CREATIVIDAD...
- MOTIVACIÓN Y ACTITUD POSITIVA.

### ¿Qué es lo más importante para un vendedor?

UN BUEN VENDEADOR ES PROACTIVO (ACCIÓN = VENTAS) AMBICIÓN: UN BUEN VENDEADOR ESTÁ CONSTANTEMENTE BUSCANDO DAR MEJORES RESULTADOS. SIEMPRE QUIERE LOGRAR UN POCO MÁS: OTRO CIERRE, OTRO CLIENTE, GANAR UN PREMIO, O SIMPLEMENTE SER RECONOCIDO COMO EL MEJOR.

## Características de la importancia del vendedor

### Importancia de un buen vendedor

- ✓ Múltiples valores
- ✓ Empatía
- ✓ Asertivo
- ✓ Competitivo
- ✓ Capacidad de aprendizaje y autoaprendizaje
- ✓ Tecnológico/a

### ¿Qué importancia tiene la función del vendedor en el proceso de la venta?

ES QUIEN ESTABLECE LAS ESTRATEGIAS A TRAVÉS DE DIFERENTES CANALES, CON EL PROPÓSITO DE LOGRAR LOS OBJETIVOS COMERCIALES DE UNA ORGANIZACIÓN. SU ROL ES MUY IMPORTANTE, PUES DEBE MANTENER LA ADMINISTRACIÓN DEL ÁREA COMERCIAL Y CONTAR CON UN ALTO NIVEL DE COMPRENSIÓN DEL MERCADO EN EL QUE SE DESARROLLA LA EMPRESA.

### ¿Qué es un vendedor profesional?

UN VENDEADOR PROFESIONAL TRASCIENDE LA SIMPLE EJECUCIÓN DE TRANSACCIONES COMERCIALES Y ENCARNA UN ROL ESTRATÉGICO QUE VA MÁS ALLÁ DE CERRAR VENTAS. SU HABILIDAD PARTICULAR SE DISTINGUE POR SU CAPACIDAD DE CONVERTIRSE EN UN ASESOR CONFIABLE PARA EL CLIENTE, GUIÁNDOLO HACIA LAS MEJORES DECISIONES.

## Las 6 funciones clave del departamento de ventas



SU ENFOQUE BUSCA COMPRENDER LAS METAS Y DESAFÍOS DEL CLIENTE PARA PROPORCIONAR SOLUCIONES PERSONALIZADAS. ESTÁ EQUIPADO CON UN CONOCIMIENTO PROFUNDO DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS QUE REPRESENTA, LO QUE LE PERMITE TRANSMITIR CONFIANZA Y CREDIBILIDAD. EN OTRAS PALABRAS, LA ESENCIA DEL VENDEADOR PROFESIONAL RADICA EN LA CONSTRUCCIÓN DE RELACIONES SÓLIDAS Y DURADERAS.

<https://blog.hubspot.es/sales/funciones-departamento-ventas>

<https://www.pipedrive.com/es/blog/guia-contratar-buen-vendedor>

<https://www.docuSign.com/es-mx/blog/importancia-del-vendedor-profesional>

<https://www.datacrm.com/blog/la-importancia-del-vendedor/#:~:text=Su%20capacidad%20para%20entender%2C%20persuadir,el%20crecimiento%20y%20la%20excelencia.>