

NOMBRE DEL ALUMNO: HEBER LÓPEZ GUZMÁN.

LICENCIATURA: MEDICINA VETERINARIA Y ZOOCTENIA.

CUATRIMESTRE: SEXTO.

MATERIA: ACCIÓN PROMOCIONAL.

DOCENTE: MARIA DE LOURDEZ DOMÍNGUEZ.

TRABAJO: REALIZAR UN CUADRO SINÓPTICO CON LAS CUALIDADES Y LA IMPORTANCIA DE UN VENDEDOR EN EL PROCESO DE VENTAS.

FECHA: 06/ 07/ 24

CUALIDADES DEL VENDEDOR:

CONOCIMIENTO DEL PRODUCTO/ SERVICIO:

- Conocer en detalle lo que está vendiendo.
- Capacidad para responder preguntas y resolver dudas.

EMPATÍA Y HABILIDADES INTERPERSONALES:

- Habilidad para establecer relaciones con los clientes.
- Escuchar activamente las necesidades y preocupaciones del cliente.

HABILIDADES DE COMUNICACIÓN:

- Ser claro, conciso y persuasivo.
- Saber adaptar el discurso según el cliente y la situación.

ACTITUD POSITIVA Y PROACTIVIDAD:

- Mantener una actitud positiva y entusiasta.
- Ser proactivo para abordar oportunidades de venta.

PERSISTENCIA Y RESILIENCIA

- No rendirse ante el rechazo.
- Capacidad para manejar la presión y seguir adelante.

IMPORTANCIA DEL VENDEDOR

IMAGEN DE LA MARCA:

- Representa la marca ante los clientes.
- Su actitud y comportamiento afectan la percepción de la marca.

GENERACIÓN DE CONFIANZA:

- Ayuda a generar confianza en el cliente sobre el producto/servicio.
- Puede influir en la decisión de compra del cliente.

CIERRE DE VENTAS:

- Es fundamental para convertir clientes potenciales en clientes reales.
- Su habilidad de ventas puede determinar el éxito de la acción promocional.

FEEDBACK Y MEJORA CONTINUA:

- Puede proporcionar información valiosa sobre las preferencias y necesidades de los clientes.
- Ayuda a identificar áreas de mejora en la estrategia de ventas y promoción.

FIDELIZACIÓN DE CLIENTES:

- Un buen vendedor puede contribuir a la fidelización de clientes existentes.
- Su servicio y atención al cliente pueden ser determinantes para que un cliente vuelva a comprar.

BIBLIOGRAFÍA:

<https://es.indeed.com/orientacion-laboral/desarrollo-profesional/cualidades-vendedor-claves-exito>

<https://www.datacrm.com/blog/la-importancia-del-vendedor/>