

# El vendedor

Es la persona que tiene en contacto con el cliente y es la encargada de persuadir y concretar una venta con el cliente

Funcion Del Vendedor Por Estapa

- Antes de la venta { establecer contacto con el cliente y prepararse
- durante la venta { La presentacion, oferta(que das) y la conclusion de una venta
- depsues de la venta { analisis de cumplimneto de objetivos, informe diario de gestion y atender reclamaciones

Objetivos ( varian segun la compañia)

Es impresinsoble que los objetivos sean formulados de una manera clara, directa

Objetivo respecto a:

- empresa
- la competencia
- red comercial
- nuestros clientes
- nuestros productos
- las herraminetas de venta

Funciones mas importantes de un vendedor

- El vendedor debe saber comunicas su producto, su empresa y su saber hacer, ya que es la clave del exito
- El vendedor debe tratar a los clientes como si fueran socios del negocio
- El vendedor ha de saber convertir los problemas de los clintes en oportuniades de negocio, oportandoles soluciones
- El vendedor ha de tener un clara orientacion hacia el marketiing
- el vendedor a de ser consciente de la necesidad de trabajr dentro de una dianmica de gestion por objetivos, aplicando una metodologia a su trabajo
- El vendedor debe planificar su rabajo
- El vendedor debe de ser consciente que un cliente fieles el mejor
- El vendedor tiene las nuevas tecnologias un potente aliado que ha de saber manejar con soltura en beneficio propio y de la empresa

- { Esta para que le permita reconocer sus aciertos y errores
- { Se debe preparar con los recursos adquiridos ante cualquier situacion
- { Esto porque ya acepto las politicas de la empresa, el precio y este al gustarle la empresa recomendara el consumo