



NOMBRE DEL ALUMNO: ALFREDO CALVO

NOMBRE DEL PROFESOR: SALOMON VAZQUEZ

NOMBRE DEL TEMA: HABILIDADES EN LA VENTA

MATERIA: ACCIÓN PROMOCIONAL

NOMBRE DE LA LICENCIATURA: MEDICINA VETERINARIA Y ZOOTECNIA

CUATRIMESTRE: VI

6 °A

COMITAN DE DOMINGUEZ, CHIAPAS A 03 DE JULIO DEL 2024

HABILIDADES EN LA VENTA

HABILIDAD PERSONAL DE VENTA

Así, el concepto y el enfoque actual de ventas conllevan el desarrollo de una serie de actividades. En la mayoría de los casos, para la realización de estas actividades es necesario que tanto vendedor como director posean ciertas habilidades.

El perfil de un buen vendedor es:

- Optimismo.
- Perseverancia.
- Empatía.
- Seguridad en sí mismo.
- Honestidad.
- Puntualidad.
- Saber escuchar.
- Organización

SUS CUALIDADES SERÁN:

Un buen vendedor debe transmitir positividad, alegría, una buena actitud. La venta debe ser racional para explicar las características del producto, pero también emocional para destacar frente a la competencia.

HABILIDADES DE COMUNICACIÓN.

La comunicación facilita el establecimiento y el desarrollo de las relaciones sociales. Es más, en todo proceso de ventas, el vendedor se comunica con los clientes tanto a través de signos verbales, como mediante un conjunto de símbolos no verbales

Cabe distinguir dos dimensiones con las que establecer los diferentes estilos de comunicación que son adoptados por los clientes:

1) Continuum de predominio: Eso es, la tendencia a mandar, controlar o hacer prevalecer las opiniones individuales sobre las de otras personas.

Y por otra parte esta:

2) Continuum de sociabilidad: Esto es, la cantidad de control que las personas ejercen sobre sus expresiones emocionales.

Otro punto es:

La comunicación no verbal se compone de las actitudes y mensajes que no se expresan con palabras, pero que pueden entenderse a través de la forma de hablar, mirar, gestos, posturas, y nos dan idea del pensamiento o reacción de las personas.

HABILIDADES DE CONOCIMIENTO

Conocimiento del producto:

El conocimiento que el vendedor tenga del producto deberá satisfacer y rebasar las expectativas del cliente.

- Desarrollo y aplicaciones del producto
- Procesos de mejora de la calidad
- Selección del producto más acorde a las necesidades del cliente
- Datos y especificaciones para su uso
- Mantenimiento y cuidado
- Precio y entrega

Conocimiento de la empresa

El personal de ventas es, con frecuencia, el punto de contacto más cercano de la empresa con el cliente. Por ello, el vendedor debe estar bien informado sobre la empresa.

Conocimiento de la competencia

El vendedor debe conocer a sus competidores, los productos que ofrecen y los resultados que proporcionan. Cuanto más conocimiento tenga de los aspectos contemplados para la empresa en relación con la competencia en mejor situación se encontrará para diferenciar su oferta.

Conocimiento de los clientes.

Deberá permitir al vendedor detectar los deseos y las necesidades que tienen y establecer los beneficios que esperan obtener mediante el consumo de los productos.

BIBLIOGRAFÍA:

ANTOLOGÍA UDS