

JDS

Nombre de alumno:

Axel Adrian Arguello Guillen

Nombre del profesor:

Salomon Vazquez

Nombre del trabajo:

Supernota

Materia:

Accion Promocional

Grado: 6

Grupo: B

GENERALIDADES DEL PROCESO DE VENTA

1

HABILIDAD EN LA VENTA

La habilidad en la venta es esencial para cualquier profesional del ámbito comercial. Involucra una combinación de talentos y destrezas que permiten ofrecer productos o servicios de manera efectiva y satisfacer las necesidades del cliente. Se desglosa en habilidades personales, de comunicación y de conocimiento.

HABILIDADES PERSONALES DE VENTA

2

Empatía: Comprender y compartir los sentimientos del cliente para establecer relaciones sólidas.

Resiliencia: Recuperarse rápidamente de los fracasos y mantener una actitud positiva.

Autoconfianza: Creer en uno mismo y en el producto o servicio ofrecido.

Proactividad: Tomar la iniciativa y buscar oportunidades de venta de manera activa.

3

HABILIDADES DE COMUNICACIÓN

Escucha Activa: Prestar atención completa al cliente para identificar sus necesidades.

Claridad y Concisión: Transmitir información de manera clara y precisa.

Persuasión: Convencer al cliente sobre los beneficios de un producto o servicio de manera ética.

Lenguaje Corporal: Utilizar la comunicación no verbal para reforzar el mensaje y mostrar confianza.

HABILIDADES DE CONOCIMIENTO

4

Conocimiento del Producto: Comprender las características y beneficios del producto o servicio.

Conocimiento del Mercado: Estar al tanto de las tendencias, la competencia y las necesidades del cliente.

Conocimiento del Cliente: Entender al cliente ideal, sus necesidades y comportamientos de compra.

Conocimiento de Técnicas de Venta: Estar familiarizado con diversas estrategias y técnicas de venta.