

Nombres de los alumnos: Jhonatan de Jesús Méndez Osuna

Nombre del profesor: SISSY ALEXANDRA YAÑEZ PINTO

Nombre del trabajo: cuadro sinóptico

Materia: ACCION PROMOCIONAL

Grado: 6°

Grupo: A

Comitán de Domínguez Chiapas a 5 julio de 2025.

PROCESO DE VENTA

VENTA PERSONAL

- Es un proceso de comunicación directa entre vendedor y comprador
- Permite una atención individualizada y adaptada a las necesidades del cliente.
- Es clave en ventas consultivas y de productos complejos o costosos.

EL PAPEL DEL VENDEDOR

- El vendedor actúa como representante de la empresa ante el cliente.
- Su función es detectar necesidades y proponer soluciones adecuadas.
- Acompaña al cliente antes, durante y después de la venta, generando confianza.

VENTA RELACIONAL

- Se enfoca en construir relaciones a largo plazo con los clientes.
- Prioriza la satisfacción del cliente más allá de una sola transacción.
- Se basa en la confianza, credibilidad y servicio constante.

HABILIDADES EN EL PROCESO DE VENTA

- Escucha activa: entender realmente lo que necesita el cliente.
- Persuasión y manejo de objeciones: convencer sin presionar.
- Comunicación clara y cierre efectivo: transmitir valor y concretar la venta.