



Nombre del Alumno: Dulce lisbeth mejia morales

Nombre del tema : Generalidades del proceso de venta

Nombre de la Materia: Acción promocional

Nombre del profesor: Yañes Pinto sissy Alexandra

Nombre de la Licenciatura: Medicina Veterinaria y
Zootecnia.

Cuatrimestre: 6

Grupo:A

Generalidades del proceso de venta.

Venta personal

Comunicación directa.

Adaptación al cliente.

Interacción personalizada.

Ejemplo:
Vendedor de autos en una concesionaria

Atiende directamente al cliente, responde preguntas sobre modelos, precios y financiamiento, y adapta la oferta según el perfil del comprador.

papel del vendedor.

Asesor comercial.

Genera confianza.

Identifica necesidades.

Ejemplo

Empleado en una tienda tecnológica.

Escucha las necesidades del cliente, recomienda productos y resuelve dudas técnicas para ayudar en la elección correcta.

Venta Relacional.

Relación a largo plazo.

Fidelización

Seguimiento post-venta.

Ejemplo

Asesor bancario personal.

Conoce a sus clientes, les ofrece productos financieros según su perfil y mantiene contacto constante para brindar soluciones a largo plazo.

Habilidades en el proceso de venta.

Comunicación efectiva.

Negociación.

Empatía

Ejemplo

Escuchar con atención durante una visita comercial

El vendedor deja hablar al cliente, identifica lo que realmente necesita y adapta su oferta.