

Licenciatura:

Medicina veterinaria y zootecnia

Nombre de alumno:

Ángel Ernesto Muñoz Roblero

Nombre del profesor:

SISSY ALEXANDRA YAÑEZ PINTO

Nombre del trabajo:

generalidades del proceso de ventas

Materia:

accion promocional

Cuatrimestre:

6to

Grupo:

A

Comitan de Domínguez Chiapas a 30 de junio de 2025

# Generalidades del proceso de venta

1

## VENTA PERSONAL

- comunicación directa entre vendedor y cliente
- permite resolver dudas al momento
- ideal para productos complejos o personalizados



2

## EL PAPEL DEL VENDEDOR

- Representa a la empresa ante el cliente
- identifica necesidades y propone soluciones
- genera confianza y finaliza al cliente



3

## LA VENTA RELACIONAL

- busca crear relaciones a largo plazo
- se enfoca en la satisfacción y lealtad del cliente
- involucra seguimiento constante y atención personalizada



4

## HABILIDADES EN EL PROCESO DE VENTAS

- Escucha activa: Comprender realmente lo que el cliente necesita
- Comunicación efectiva: Expresar ideas con claridad y persuasión
- Negociación: Lograr acuerdos beneficiosos para ambas partes

