Nombre de alumno: Luis Angel Lopez Mendez.

Nombre del profesor: Sissy Alexandra Yanez Pinto.

Nombre del trabajo: Cuadro Sinoptico.

Materia: Acción Promocional.

Grado: 6°

Grupo: A

Comitán de Domínguez Chiapas

- Generalidades del Proceso de venta
  - Venta personal
    - Marketin
      - Persona a persona
        - Estrategia
          - Es una estrategia del marketing, que beneficia de persona A persona, con la finalidad de mejorar la calidad del trato.
  - El papel del Vendedor
    - Crucial
      - Crucial
        - Enlace directo
          - Desempeña un papel crucial en la intermediación entre la empresa y el Cliente, actuando como enlace directo y responsable de generar ingresos Construir responsables duraderas y proyectar una imagen positiva en la Marca.
  - La venta Racional
    - Priorización
      - Relaciones
        - necesidades
          - Es una estrategia priorizada en la construcción de las relaciones solidas y duraderas con los clientes, se centra ha entender las necesida-Des del cliente, fortaleciendo la confianza y ofrecer soluciones.
  - Habilidades en El proceso De venta
    - comunicación afectiva
      - sentimientos
        - planificación estratégica
          - son habilidades que debe que aprender o que caracterice al vendedor, como la comunicación afectiva, la empatía, la capacidad de escucha activa, la gestión de objeciones