



Mi Universidad

Nombre del Alumno: Ricardo Córdova Santiz

Nombre del tema : Promoción

Parcial : 3

Nombre de la Materia: ACCION PROMOCIONAL

Nombre del profesor: Sissy Alexandra Yañez

Nombre de la Licenciatura : Veterinaria

Cuatrimestre: 6-A

Generalidades del proceso de venta ★

• Venta personal

Comunicación directa entre el vendedor y el cliente, cara a cara o por llamada, con el objetivo de cerrar una venta.
Característica: Es persuasiva.

venta relacional

Se basa en construir una relación duradera con el cliente, no solo en vender, sino en crear confianza y fidelidad.
Característica: Genera confianza.

Ejemplo:

Un vendedor de seguros que explica los beneficios a un cliente en una reunión.
personal

Ejemplo:

Un ejecutivo bancario que da seguimiento personalizado a un cliente durante varios años.

• El papel del vendedor

Es quien identifica las necesidades del cliente y ofrece soluciones a través de productos o servicios.

¿Cómo hacerlo?

Escuchar activamente, conocer bien el producto y adaptar su discurso.

Ejemplo:

Un vendedor que cambia su forma de hablar si el cliente es joven o mayor.

Característica

Ser empático.

• Habilidades en el proceso de venta

Son las capacidades que ayudan al vendedor a guiar al cliente desde el primer contacto hasta el cierre de la venta.

¿Cómo hacerlo?

Saber manejar objeciones, responder preguntas y cerrar con seguridad.

Ejemplo:

Escuchar al cliente

Característica

Tener buena comunicación.