

Uds

Nombre de alumno: IVÁN DE JESÚS MORENO LÓPEZ

Nombre del profesor: Sissy Alexandra Yañes Pinto

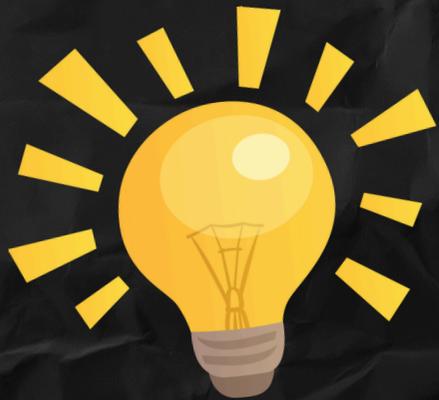
Nombre del trabajo: CUADRO SINÓPTICO

Materia: ACCION PROMOCIONAL

Grado: 6

Grupo: A

Comitán de Domínguez Chiapas a 05 de Julio de 2025.



"Generalidades del proceso de venta"



Venta personal

1. Comunicación directa: Cara a cara entre vendedor y cliente.
2. Adaptación: El mensaje se ajusta a cada cliente.
3. Interacción activa: Permite resolver dudas en tiempo real.



El papel del vendedor

1. Asesor: Ayuda a identificar la mejor solución.
2. Representante de marca: Refleja la imagen de la empresa.
3. Seguimiento: Da atención después de la venta.



La venta racional

1. Relación a largo plazo: Más allá de una venta única.
2. Confianza mutua: Se construye lealtad y fidelidad.
3. CRM: Uso de herramientas para mantener el contacto.



HABILIDADES EN EL PROCESO DE VENTA

1. Escucha activa: Entender al cliente a fondo.
2. Comunicación clara: Explicar beneficios con eficacia.
3. Manejo de objeciones: Responder dudas y preocupaciones.

