



Nombre de alumno: Eddy Antonio López Pérez

Nombre del profesor: sisys Alexandra
yañes pinto

Nombre del trabajo: cuadro sinóptico

Materia: acción promocional

Grado: 6

Grupo: A

Comitán de Domínguez Chiapas a 04 de julio de 2025

GENERALIDADES DEL PROCESO DE VENTA

Venta personal

¿Qué es?

es un componente crucial en el mundo de los negocios, especialmente cuando se busca construir relaciones sólidas con los clientes.

A diferencia de otras formas de venta masiva, esta estrategia se centra en la **interacción directa y cara a cara** entre un vendedor y un cliente potencial.

El Papel del Vendedor

El **vendedor** moderno es mucho más que un simple tomador de pedidos; es un **asesor estratégico** y un **solucionador de problemas**.

Las responsabilidades clave de un vendedor incluyen:

- **Prospección y Calificación**
- **Construcción de Relaciones**
- **Identificación de Necesidades**
- **Presentación de Soluciones**
- **Manejo de Objeciones**
- **Cierre de Ventas**
- **Servicio Postventa**

La Venta Relacional

Se basa en la confianza, la comprensión profunda de las necesidades del cliente y el compromiso continuo de aportar valor.

Características distintivas de la venta relacional:

- **Enfoque en el Cliente:** Se busca entender al cliente no solo como un comprador, sino como un socio.
- **Confianza y Credibilidad:** El vendedor se posiciona como un experto confiable y una fuente de soluciones.
- **Comunicación Continua:** Se mantiene un diálogo abierto y bidireccional, incluso después de la venta.
- **Valor a Largo Plazo:** El objetivo es que el cliente perciba un beneficio sostenido al trabajar con el vendedor y la empresa.
- **Personalización:** Las soluciones y el seguimiento se adaptan a las particularidades de cada cliente.

Habilidades en el Proceso de Venta

Estas habilidades son una combinación de aptitudes innatas y capacidades desarrolladas a través de la formación y la experiencia.

Las habilidades más críticas incluyen:

- **Comunicación Efectiva:**
 - **Escucha Activa**
 - **Claridad y Concisión.**
 - **Preguntas Estratégicas**
 - **Empatía**
- **Persuasión y Negociación:**
- **Influencia Positiva**
- **Resolución de Conflictos**
- **Conocimiento del Producto y del Mercado**
- **Resiliencia y Actitud Positiva**
- **Gestión del Tiempo y Organización**
- **Adaptabilidad**
- **Inteligencia Emocional**