



**Nombre Del Alumno:** Daniel Antonio Ortiz  
Albores

**Nombre Del Profesor:** Sissy Alexandra Yañez Pinto

**Nombre De La Materia:** Acción Promocional

**Carrera:** Medicina Veterinaria Y Zootecnia

**Cuatrimestre: 6 Grupo: A**

# Generalidades del proceso de venta

La secuencia de pasos que una empresa sigue para llevar a un cliente potencial desde la etapa inicial de interés hasta la conversión en una compra.

## Venta personal

Es una estrategia de ventas que implica la interacción directa entre un vendedor y un cliente potencial. Se caracteriza por la comunicación cara a cara o a través de canales directos como el teléfono.

Un asesor financiero se reúne con un cliente para discutir sus objetivos financieros y recomendar productos como inversiones o seguros.

## El papel Del vendedor

La persona que tiene encomendada la venta de productos (bienes o servicios) de una empresa para consumo final o entre empresas. Se caracteriza por quien lleva a cabo la venta del producto o servicio al cliente.

Un vendedor de software debe guiar al cliente a través del proceso de compra, responder a sus preguntas y ayudarlo a realizar la transacción de manera eficiente.

## La venta Relacional

Técnica de venta que se centra en construir relaciones duraderas y mutuamente beneficiosas con los clientes, en lugar de simplemente cerrar una venta.

Un vendedor de software que no solo instala el producto, sino que también ofrece capacitación, soporte técnico y se asegura de que el cliente esté satisfecho con su uso a largo plazo.

## Habilidades en el proceso de venta

Son capacidades personales, sociales y técnicas que permiten llevar a cabo una venta de forma efectiva, empática y estratégica.

Ser un vendedor amable y agradecer por su tiempo, y estar a sus ordenes.