



**NOMBRE DE LA ALUMNA: JIMENA
MIRANDA VALDEZ.**

**NOMBRE DE LA MAESTRA: SISSY
ALEXANDRA YAÑEZ PINTO.**

MATERIA: ACCION PROMOCIONAL.

**GRUPO Y CUATRIMESTRE: SEXTO
CUATRIMESTRE, GTUPO "A".**

**UNIVERSIDAD: UDS, UNIVERSIDAD
DEL SURESTE.**

GENEREALIDADES DEL PROCESO DE VENTA...

Venta personal...

- Interacción cara a cara.
- Comunicación directa.
- Conocimiento profundo del producto.

Papel del vendedor...

- Actuar como asesor.
- Comprender las necesidades del cliente.
- Facilitar la toma de decisiones.

Venta relacional...

- Construcción de relaciones a largo plazo.
- Enfoque en la satisfacción del cliente.
- Importancia de la confianza y fidelidad.

Habilidades en el proceso de venta...

● Escucha activa..

Comprende al cliente.

● Prsuasión...

Influenciar decisiones.

● Negociación...

Lograr acuerdos beneficiosos.