



Nombre de alumno: Mario Antonio Ventura López

Nombre del profesor: Sissy Alexandra Yañes Pinto

Nombre del trabajo: cuadro sinóptico

Materia: acción promocional

PASIÓN POR EDUCAR

Grado: 6

Grupo: b

GENERALIDADES DEL PROCESO DE VENTA

VENTA PERSONAL

Comunicación Directa, persuasiva Y adaptada al cliente

- Cliente directo
- Comunicación personalizada
- Genera confianza

- El vendedor trata cara a cara con el Comprador
- Ajusta su discurso según el tipo de cliente
- Permite resolver dudas en tiempo real

EL PAPEL DEL VENDEDOR

Es el puente entre la empresa y el cliente

- Representa la empresa
- Detecta necesidades
- Cierra la venta y da seguimiento

- Refleja su imagen y valores
- Escucha y propone soluciones reales
- La satisfacción y posibles compras futuras

VENTA RELACIONAL

Se basa en la confianza y la fidelidad del cliente

- Relación a largo plazo
- Confianza mutua
- Satisfacción continua

- Busca mantener al cliente, no solo vender
- El cliente cree en el vendedor y su recomendación
- El objetivo es superar las expectativas

HABILIDADES EN EL PROCESO DE VENTA

Capacidades clave que debe tener todo vendedor eficaz

- Comunicación efectiva
- Escucha activa
- Manejo de objeciones

- Clara, empática y convincente
- Entender lo que el cliente dice (y lo que no dice)
- Responder dudas o resistencias con argumentos lógicos