

UDS

Nombre del alumno: Marcos de Jesus Ruiz Cancino

Nombre del docente: Sissy Alexandra Yañez Pinto

Materia: Accion promocional

Trabajo: Mapa mental

Grado y Grupo: 6 B



GENERALIDADES DEL PROCESO DE VENTA

¿QUE ES?

Es un conjunto de actividades enfocadas en persuadir y convencer al cliente para adquirir un producto o servicio, satisfaciendo sus necesidades. Y se dividen en:

Venta personal

Forma directa de comunicación entre vendedor y cliente, cara a cara.

- Interacción personalizada
- Enfoque en la necesidad del cliente
- Cierra ventas de forma directa



El papel del vendedor

Es el intermediario entre la empresa y el cliente; su función es guiar y facilitar la compra.

- Identifica necesidades
- Genera confianza
- Ofrece soluciones adecuadas



La venta relacional

Estrategia centrada en construir relaciones duraderas con el cliente.

- Fideliza al cliente
- Seguimiento postventa
- Enfoque a largo plazo



Habilidades en el proceso de venta

Conjunto de capacidades necesarias para lograr una venta efectiva.

- Escucha activa
- Persuasión efectiva
- Conocimiento del producto

