FUNCIONES

DEL VENDEDOR

FUNCIONES Y ACTIVIDADES

- 7 FUNCIONES
- 49 ACTIVIDADES



1ª. FUNCIÓN DE VENTAS

- 1. Realizar labor de prospección
- 2. Obtener datos de precontacto
- 3. Concertar citas
- 4. Realizar visitas
- 5. Llevar a cabo entrevistas de ventas
- 6. Crear una curiosidad inicial en el prospecto
- 7. Obtener su atención

8. Provocar su interés

9. Adecuar la oferta a sus necesidades

10. Explicar claramente los puntos de venta

11. Hacer demostraciones y presentar pruebas

12. Reconocer las motivaciones del prospecto

13. Sugerir y crear deseo

- 14. Contestar preguntas y desvanecer objeciones
- 15. Explicar normas de la empresa
- 16. Facilitar el oportuno cierre

2ª. FUNCIÓN DE SERVICIO

- 1. Cerciorarse del funcionamiento, servicio y beneficios del producto vendido
- 2. Informar de fallas y quejas sobre el producto
- 3. Informar de fallas y quejas de servicio y administración
- 4. Vigilar el servicio de mantenimiento

- 5. Tomar nota de las devoluciones y cancelaciones de los prospectos
- 6. Atender solicitudes de crédito
- 7. Atender pedidos especiales

3ª. FUNCIÓN DE MANEJO DE TERRITORIO

- 1. Estudiar la zona
- 2. Adecuar el esfuerzo al potencial del prospecto a tratar
- 3. Preparar itinerarios y planear el trabajo
- 4. Mantener el equipo de trabajo en el mejor estado

4ª. FUNCIÓN DE PROMOCIÓN

- 1. Distribuir folletos, impresos, etc.
- 2. Supervisión y mantenimiento de material, en el punto de compra
- 3. Tomar parte en ferias, exposiciones y exhibiciones

- 4. Descubrir nuevas indicaciones respecto al producto
- 5. Descubrir nuevas posibilidades de prospectos ya tratados
- 6. Descubrir y atender nuevos sectores del mercado

5ª. FUNCIÓN ADMINISTRATIVA

- 1. Organizar la actividad
- 2. Preparar los informes sobre las actividades de la competencia
- 3. Preparar el informe diario de trabajo

- 4. Investigar las ventas perdidas y sus causas
- 5. Preparar fichas de prospectos
- 6. Cooperar con los cobros de prospectos morosos
- 7. Elaborar pronósticos de ventas

6ª. FUNCIÓN DE CULTIVO PROFESIONAL

- 1. Asistir a juntas del departamento de ventas
- 2. Asistir a sesiones de capacitación
- 3. Mantenerse al día en los avances de la profesión, mediante lectura especializada

- 4. Asistir a conferencias, convenciones, cursos y seminarios de mejoramiento y actualización profesional

- 5. Evidenciar, difundir en todo momento el sentido profesional y su ética

7ª. FUNCIÓN DE RELACIONES

- 1. Aconsejar, guiar y asesorar a los prospectos
- 2. Mantener lealtad y respeto a la empresa
- 3. Estrechar lazos de compañerismo
- 4. Cooperar con clubes sociales y asociaciones profesionales