

Definición de la Naturaleza del Puesto del Vendedor

Un vendedor debe ser un experto en la gestión comercial de su empresa, ya que es él quien realiza la acción de vender; es decir, acerca al cliente los productos o servicios que la empresa ofrece para que sean comprados a cambio del pago de un precio.

DEFINICIÓN DEL CONCEPTO AIDAS

El principal papel del vendedor es despertar en el cliente la necesidad de la compra y para lograrlo se requiere de mucha habilidad. En mercadotecnia definimos a esta acción como A.I.D.A.S.; este concepto es un acrónimo que significa:

- Atención (llamar la atención del cliente).
- Interés (despertar el interés por el producto).
- Deseo (hacer que el cliente sienta deseo por obtener ese producto).
- Acción (lograr que el cliente vaya a la tienda física u online para comprar el producto).
- Satisfacción (una vez comprado el producto, hacer que el cliente se sienta completamente satisfecho de haber adquirido el producto).

Como pudimos observar este proceso que realiza el vendedor es sumamente complejo, pero debe ser ejecutado de manera efectiva a fin de que la empresa logre una venta; de lo contrario los productos nunca saldrán del almacén o de los aparadores de las tiendas.

CARACTERÍSTICAS DE LOS VENDEDORES

A todas las empresas, sin importar su giro o tamaño, les interesa contar con los mejores vendedores; a continuación mencionaremos algunas de las características que debe poseer un buen vendedor:

Definición de la Naturaleza del Puesto del Vendedor

- Capacidad de relacionarse.
- Tolerancia a la frustración.
- Perseverancia.
- Tenacidad.
- Puntualidad.
- Autoconfianza.
- Excelente imagen.
- Observador.
- Negociador.
- Paciente.
- Proactivo.
- Automotivado.

Cada una de estas cualidades hacen que un vendedor sea un activo muy valioso para la empresa; algunas de estas características personales pueden ser natas o bien pueden desarrollarse a través de adiestramiento y capacitación. Pero hay que recalcar que al momento de realizar un proceso de reclutamiento y selección, el departamento de personal buscará a aquellos candidatos que ya cuenten con estas cualidades y habilidades.

Referencia:

Navarro Mejía, Mariana (2012). Técnicas de Ventas. Recuperado de:
http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/economico_administrativo/Tecnicas_de_venta.pdf