**Ventas personales**

**Instrucción:** realizar acordeón de 2 títulos, en el título 2 va un gráfico que se debe redibujar Va título + instrucción + el acordeón. Se debe poner referencia debajo del gráfico.

***Haz clic en cada título para ampliar la información:***

**Las ventas personales**

Se utiliza cuando se venden productos o servicios muy costosos y los clientes son relativamente pocos en número. En las ventas personales la gran ventaja es poder obtener la atención directa del cliente o posibles clientes y hacer la demostración del producto o servicio enfocándose en las necesidades o gustos de la persona a quien se dirige el vendedor; por eso se dice que en las ventas personales es importante que el vendedor tenga la capacidad de analizar al cliente o al prospecto.

**Ventajas de las ventas personales y la venta relacional o consultiva**

En la actualidad, la venta personal tiene otra modalidad llamada **venta relacional o consultiva** que busca, por encima de todo, lograr una relación durable y de empatía con los clientes, es decir, que tengan en la marca una inmensa confianza y seguridad para lograr fidelidad a largo plazo.

**Elaborado a partir de Lamb, 2015.**