

Vendedor de Loja



O Vendedor de Loja **é o profissional responsável por vender o produto ou mercadoria da loja**

Um **Vendedor de Loja** compreende o comportamento do consumidor, realizando o atendimento ao cliente, por meio de técnicas de vendas e negociação, imprimindo sua marca pessoal visando realizar vendas e fidelizar clientes.

Está sob as responsabilidades de um **Vendedor de Loja** recepcionar e atender o cliente que entra na loja, negociar prazos e condições de pagamentos, além de possíveis descontos ou pacotes promocionais que podem ser oferecidos,

vender o produto certo ao cliente certo e no tempo certo, utilizando o material promocional apropriado, promover seu produto demonstrando benefícios diferentes da concorrência, praticar sua estratégia de preços demonstrando dados que justifiquem custos, demonstrar o mecanismo de ação do produto, a fim de aumentar a confiança do cliente, prestar serviços aos seus clientes, orientando-os na venda e auxiliando-os na pós-venda, explorar detalhadamente cada ponto dos seus recursos promocionais, sugerir promoções, avaliando seu próprio desempenho e propor-se um plano de melhoria da eficácia operacional.

Para que o profissional tenha um bom desempenho como **Vendedor de Loja** é essencial que possua paciência, responsabilidade, honestidade, simpatia, capacidade de se relacionar com as pessoas, capacidade de comunicação, organização, negociação, observação, flexibilidade e agilidade.

Com que áreas se relaciona, dentro de uma empresa?

O **Vendedor de Loja** por ser o profissional responsável por compreender o comportamento do consumidor, realizando o atendimento ao cliente, por meio de técnicas de vendas e negociação, imprimindo sua marca pessoal visando realizar vendas de produto ou mercadoria da loja se relaciona com o Assistente, Gerente, Estoquista e Clientes.