



CÁMARA DE  
COMERCIO  
E INDUSTRIA  
DE EL SALVADOR

---

## MODULO II - LA INTELIGENCIA EMOCIONAL EN LAS VENTAS

---

Programa incrementando la competitividad para la venta



## La Inteligencia Emocional en las Ventas

La inteligencia emocional es: *“La capacidad para reconocer nuestros propios sentimientos y los ajenos, de motivarnos y de manejar bien las emociones, en nosotros mismos y en nuestras relaciones”*.

Para un ejecutivo de ventas es de suma importancia desarrollar habilidades sociales que le permitan obtener el mayor rendimiento posible de las relaciones con otras personas.

Los siguientes son algunos de los aspectos de las ventas en los que la Inteligencia Emocional juega un papel importante:

Para un ejecutivo de ventas es vital ser capaz de aceptar un rechazo de forma adecuada en cualquier etapa de la venta.

Ser optimista aumenta las probabilidades de éxito de un ejecutivo de ventas, no sólo a corto plazo sino también la permanencia a largo plazo en la profesión.

La Inteligencia Emocional bien desarrollada, permite un mayor nivel de tolerancia a la frustración, favoreciendo asimismo el control del estrés.

Un ejecutivo basado en la Inteligencia Emocional, procurará fortalecer la relación con el cliente, ser perceptivo ante las emociones del cliente, así como establecer un nexo entre sus deseos y necesidades y los beneficios del producto o servicio que promueve.

La Inteligencia Emocional es la encargada de ofrecerle al vendedor, motivación y capacidad de perseverancia para enfrentar el proceso de ventas, el cual en algunos casos es difícil.

Un vendedor que desarrolle su Inteligencia Emocional logrará tener un mayor control de sus impulsos y su humor, y desarrollará la capacidad de empatía.