

**1. Foto: Mikhail Nilov / Pexels**

Equipo comercial coordinando la atención y el seguimiento de clientes. La escena representa la organización del trabajo, la comunicación interna y el uso de herramientas digitales en el proceso de ventas.

**2. Foto: Ron Lach / Pexels**

Asesora brindando atención personalizada mediante auriculares y computadora. Refleja la importancia de escuchar, detectar necesidades y responder con claridad durante el contacto con el cliente.

**3. Foto: Alena Darmel / Pexels**

Profesionales analizando información en una reunión de trabajo. La imagen se vincula con la planificación comercial, la prospección y la evaluación de oportunidades dentro del embudo de ventas.

**4. Foto: David Guerrero / Pexels**

Vendedor asesorando a una cliente en un comercio. Representa la presentación de productos, el acompañamiento durante la decisión de compra y la construcción de confianza.

**5. Foto: cottonbro studio / Pexels**

Cliente y vendedor observando características de un producto. La fotografía ilustra la demostración, la explicación de beneficios y la adaptación del discurso a las necesidades del comprador.

**6. Foto: Gustavo Fring / Pexels**

Asesora comercial presentando opciones a un cliente en un salón de ventas. La escena refleja la entrevista, la argumentación y el manejo profesional de consultas y objeciones.

**7. Foto: Vitaly Gariev / Pexels**

Entrevista de ventas en un concesionario. Representa la identificación de necesidades, la comunicación persuasiva y el asesoramiento orientado a una decisión de compra informada.

**8. Foto: Alena Darmel / Pexels**

Equipo profesional debatiendo estrategias frente a una computadora. La imagen se relaciona con la negociación, el análisis de alternativas y la búsqueda de acuerdos ganar-ganar.

**9. Foto: Yan Krukau / Pexels**

Análisis de datos comerciales y resultados en una reunión. Refleja el seguimiento de indicadores, la planificación de objetivos y la toma de decisiones para mejorar el rendimiento de ventas.

**10. Foto: cottonbro studio / Pexels**

Reunión virtual con un potencial cliente. La fotografía representa la venta omnicanal, el contacto por videollamada y la adaptación de la comunicación comercial a entornos digitales.