



“Universidad del Sureste”

Turno matutino.

Acción promocional.

“Habilidades en la venta.”

Presenta:

Yadira Barrios López.

Sexto Cuatrimestre ‘U’.

Medicina Veterinaria y Zootecnia.

Catedrático:

Ing. Juan Jesús Agustín Guzmán.

Miércoles 08 de julio de 2020

Tapachula, Chiapas, México.

Habilidades en la venta

El concepto y el enfoque actual de ventas conllevan el desarrollo de una serie de actividades y para la realización de estas actividades, es necesario que tanto vendedor como director posean ciertas habilidades.

Habilidad personal de venta

Para que el vendedor lleve a cabo las labores que tiene asignadas, se requiere que posea ciertas habilidades de comunicación y de conocimiento que se comentan a continuación.

Habilidad de Comunicación

- 1) Continuum de predominio: la tendencia a mandar, controlar o hacer prevalecer las opiniones individuales sobre las de otras personas.
- 2) Continuum de sociabilidad: la cantidad de control que las personas ejercen sobre sus expresiones emocionales.

Comunicación no verbal

- ∴ La postura.
- ∴ La expresión.
- ∴ La ubicación.
- ∴ El contacto.
- ∴ Los gestos.

Habilidad de Conocimiento

- Conocimiento del producto.
- Conocimiento de la empresa.
- Conocimiento de la competencia.
- Conocimiento de los clientes.