

Habilidad en la venta

Samuel rodriguez escobar

Habilidad en la venta

Una vez que tienes analizado tu caso en particular, repasa estas 10 habilidades que todo profesional en ventas debería tener:

- Pasión por el trabajo
- Planificación, organización y metodología
- Creatividad
- Persistencia y afán de superación
- Empatía
- Humildad
- Transparencia
- Negociación
- Comunicación

Los conocimientos técnicos, acerca del producto o servicio, son muy valorados entre los vendedores de cualquier sector. Sin embargo, existen diferentes habilidades que suponen un auténtico valor añadido para los profesionales de las ventas. ¿Cuáles son estas habilidades? ¿Qué competencias son las máspreciadas en el mundo de las ventas?

Comunicación escrita . Además de la escucha, no basta con ser un buen oyente para ser un buen comunicador. En la...
Comunicación no verbal. El lenguaje corporal, el contacto visual, los gestos con las manos y el tono de voz enriquecen..

Autoconocimiento: capacidad de ser conscientes de nosotros mismos y conocer cuales son nuestras cualidades y nuestros...
Empatía: saber ponerse en el lugar de los demás es completamente necesario para poder tomar decisiones adecuadas