



“Universidad del Sureste”

Turno matutino.

Acción Promocional.

>Habilidad de Venta

Presenta:

Omar Isaí de la Cruz Paredes

Cuarto Cuatrimestre ‘U’.

Medicina Veterinaria y Zootecnia.

Catedrático:

ING. Juan Jesús Agustín Guzmán

12 de Julio de 2020

Tapachula, Chiapas, México.

Habilidad en la Venta.

Un vendedor para destacarse debe tener las actitudes correctas, el conocimiento necesario de los productos que ofrece a sus clientes y por supuesto una serie de habilidades que le ayudarán a realizar su trabajo de manera óptima.

El concepto y el enfoque actual de ventas conllevan el desarrollo de una serie de actividades. En la mayoría de los casos, 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.
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.

Habilidad de Comunicación

La comunicación facilita el establecimiento y el desarrollo de las relaciones sociales. Es más, en todo proceso de ventas, el vendedor se comunica con los clientes tanto a través de signos verbales, como mediante un conjunto de símbolos no verbales, tales como expresiones, gestos, posturas, imagen personal, etc.
Asimismo, el vendedor debe conocer el estilo de comunicación del cliente, de la persona a la que se dirige, con el fin de evitar que se produzcan sesgos de comunicación.

Comunicación no Verbal

Se compone de las actitudes y mensajes que no se expresan con palabras, pero que pueden entenderse a través de la forma de hablar, mirar, gestos, posturas, y nos dan idea del pensamiento o reacción de las personas.
Los elementos principales en la Comunicación no Verbal son o suelen ser: La postura, La expresión, La ubicación, El contacto y Los gestos.

Habilidad de Conocimiento.

Para realizar de manera más efectiva su trabajo, el vendedor también debe desarrollar habilidades de conocimiento. Éstas le habrán de permitir un mayor y mejor conocimiento de su empresa, del producto que comercializa, de su clientela y de la competencia.
Los pasos para identificar el conocimiento son: Conocimiento del producto, de la empresa, de la competencia, de los clientes.