

**UNIVERSIDAD DEL SURESTE**

**NOMBRE DEL DOCENTE: JUAN JESUS AGUSTIN GUZMAN**

**NOMBRE DEL ALUMNO: LEONEL ANTONIO ROBLERO GONZALEZ**

**MATERIA: ACCION PROMOCIONAL**



**TRABAJO: CUADRO SINOPTICO**

**ESCUELA: UDS CAMPUS TAPACHULA**

**FECHA: 14/JUNIO/2020**

Habilidades

Habilidad en la venta

para la realización de estas actividades es necesario que tanto vendedor como director posean ciertas habilidades.

Habilidad personal de venta

requiere que posea ciertas habilidades de comunicación y de conocimiento que se comentan a continuación.

Habilidad de comunicación

El vendedor deberá desarrollar su comunicación de forma adecuada, sirviéndose tanto de habilidades para la comunicación verbal como de signos no verbales.

Habilidad de conocimiento

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.