



CUADRO SINOPTICO (VENTAS)

ACCION PROMOCIONAL

CATEDRATICO: JUAN JESUS AGUSTIN GUZMAN
RUBEN RIVAS MARÍN.

VENTAS

Habilidades en la venta

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

Habilidades personales en la venta

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

Habilidades personales 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.

Habilidades personales 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.

Habilidades de comunicación

Si el vendedor identifica el estilo de comunicación del cliente, y trata de adaptarse a él, podrá evitar la aparición de tensiones, lo que redundará en el desarrollo de un proceso de venta más beneficioso para ambas partes.

dos dimensiones con las que establecer los diferentes estilos de comunicación que son adoptados por los clientes:

