

Súper nota

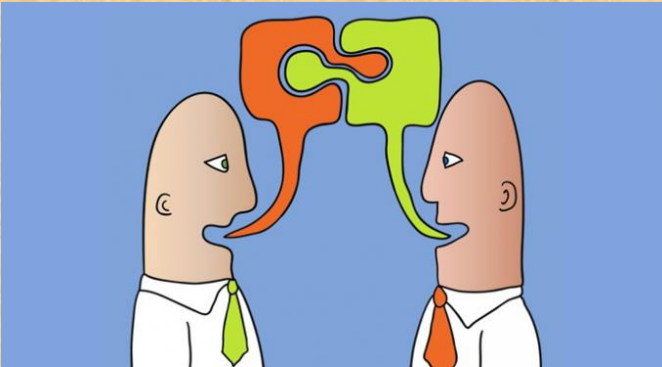
- Materia: Acción promocional
- Docente: Gumeta Moreno Sarain
- Licenciatura: MVZ
- Cuatrimestre: 6
- Nombre del alumno: José Fidel Meza

Rodas

10/07/2020

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.



El 80% de la comunicación interpersonal es de naturaleza no verbal.

Las personas con un gran predominio tienden a dar consejos y son más activas en su trato con los demás.

COMUNICACIÓN NO VERBAL

HABILIDAD DE CONOCIMIENTO

- Rebasar las expectativas del cliente.
- Selección del producto más acorde a las necesidades del cliente.
- Conocimiento de la empresa.
- Permitir al vendedor detectar los deseos y las necesidades.

Lo importante no son las palabras

La postura:

Elemento más fácil de observar y de interpretar. (postura natural no forzada)

La expresión:

La cara suele reflejar el estado anímico de las personas.

Contacto y gestos

