

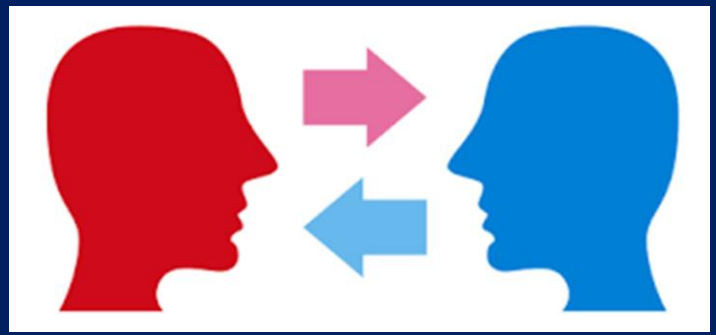
TITULO: SUPER NOTA



- MATERIA: ACCION PROMOCIONAL
- DOCENTE: GUMETA MORENO SARAIN
- LICENCIATURA: MEDICINA VETERINARIA Y ZOOTECNIA
- CUATRIMESTRE: 6 TO.
- NOMBRE DEL ALUMNO: EZEQUIEL VAZQUEZ GARCIA

FECHA DE ENTREGA: 10 JULIO 2020

Habilidades de Comunicación



Se refiere a la capacidad para enviar, recibir, elaborar, y emitir información, ideas, opiniones y actitudes de primera calidad y orientadas hacia objetivos personales y organizacionales, el estilo de comunicación de un individuo es aquel patrón de comportamiento que perciben las personas que se comunican con él.



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.



Habilidad de conocimiento



Conocimiento del producto: este deberá satisfacer y rebasar las expectativas del cliente

Conocimiento de la empresa: el vendedor debe estar bien informado sobre la empresa

Conocimiento de la competencia: El vendedor debe conocer a sus competidores, los productos que ofrecen y los resultados que proporcionan

Conocimiento de los clientes: deberá permitir al vendedor detectar los deseos y las necesidades que tienen