

Súper nota

-
- Materia: Acción proporcional
 - Docente: Sarain Gumeta Moreno
 - Licenciatura: Medicina Veterinaria y Zootecnia
 - 6to cuatrimestre
 - Nombre del alumno: Karla Lizbeth Cerino Orantes

Fecha de entrega: 09/07/2020



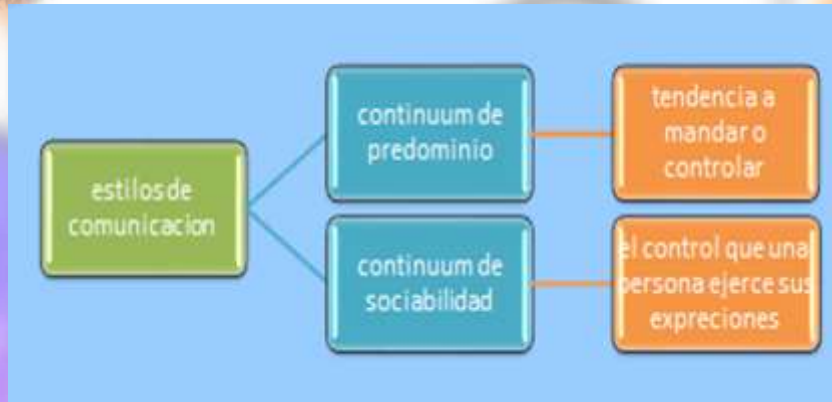
Super

nota

HABILIDADES EN LA VENTA.

EL VENDEDOR SE COMUNICA A TRAVÉS DE SIGNOS VERBALES, COMO SÍMBOLOS NO VERBALES

El vendedor debe conocer el estilo de comunicación del cliente



La comunicación no verbal se compone de las actitudes y mensajes

El vendedor también debe desarrollar habilidades de conocimiento.

1) Conocimiento del producto.

2) Conocimiento de la empresa.

3) Conocimiento de la competencia.

4) Conocimiento de los clientes.