

TITULO
SUPER NOTA →

- Materia: Acción promocional
- Docente: Sarain Gumeta Moreno
- Licenciatura: Medicina Veterinaria y Zootecnia
- Cuatrimestre: 6to A
- Nombre del alumno: Eunice Michell Domínguez Castañeda

HABILIDADES DE COMUNICACIÓN



- Facilita el establecimiento y el desarrollo de las relaciones sociales.
- El vendedor deberá desarrollar su comunicación para la comunicación verbal como de signos no verbales.
- Podemos establecer los estilos de comunicación de los clientes que son continuum de predominio y continuum de sociabilidad.



COMUNICACIÓN NO VERBAL

La comunicación no verbal se compone de las aptitudes y mensajes de las aptitudes y mensaje que no se expresan con palabras, pero pueden entenderse a través de la forma de:

- Mirar, gestos, posturas y nos dan idea del pensamiento o reacción de las personas



HABILIDADES DE CONOCIMIENTO

- **CONOCIMIENTO DEL PRODUCTO:** el conocimiento que el vendedor tenga del producto deberá satisfacer y rebasar las expectativas del cliente.
- **CONOCIMIENTO DE LA EMPRESA:** el personal de ventas es, el punto de contacto más cercano de la empresa con el cliente.
- **CONOCIMIENTO DE LA COMPETENCIA:** el vendedor debe de conocer a sus competidores, los productos que ofrece y los resultados que proporciona.
- **CONOCIMIENTO DE LOS CLIENTES:** debe de permitir al vendedor detectar los deseos y las necesidades que tienen y establecer los beneficios.

