

Súper nota



- Materia: Acción promocional
- Docente: Mvz. Gumeta Moreno Sarain
- Licenciatura: Medicina veterinaria y zootecnia
- Cuatrimestre: 6to
- Nombre del alumno: Avendaño Gómez Luciana

10 de julio del 2020

Habilidad de comunicación

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

Los diferentes estilos de comunicación que son adoptados por los clientes: continuum de predominio; mandar, controlar o prevalecer.

Continuum de sociabilidad;

Cantidad de control que las personas ejercen sobre sus expresiones emocionales.

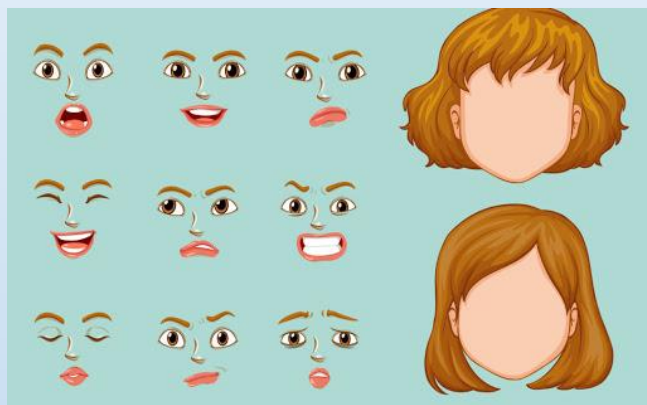


Precio y entrega, procesos de mejora de calidad, datos y especificaciones de uso, aplicación del producto.

Comunicación no Verbal

Se compone de las actitudes y mensajes que no se expresan con palabras.

Puede entenderse de la forma de mirar, hablar, postura, gestos y dan idea de reacciones de las personas.



Habilidad de conocimiento

El vendedor también debe satisfacer y rebasar las expectativas del cliente

