

## Cuadro sinóptico

---

- Materia: Acción promocional
- Docente: Mvz. Sarain Gumeta Moreno
- Licenciatura: Medicina Veterinaria y Zootecnia
- Cuatrimestre: Sexto
- Nombre del alumno: Andrea Castro Hidalgo

10 de julio del 2020

## Habilidad de COMUNICACIÓN

Si el vendedor identifica el estilo de comunicación del cliente, y trata de adaptarse a él, podrá evitar la aparición de tensiones.

### COMUNICACIÓN NO VERBAL

Pueden entenderse a través de la forma de hablar, mirar, gestos, posturas.

Lo importante es la expresión, ubicación, contacto, gestos como: **la mano en la barbilla, los dedos en la boca.**

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

El control que las personas ejercen sobre sus expresiones emocionales.



### Habilidad de CONOCIMIENTO

Éstas le habrán de permitir un mayor y mejor conocimiento de su empresa, del producto que comercializa.

Conocimiento del producto, de la empresa, clientes, competencia.

