



**Nombre de alumno: Ma. Fernanda
Vidal Velázquez**

**Nombre del profesor: Sarain Gumeta
Moreno**

Nombre del trabajo: super nota

Materia: Accion promocional

PASIÓN POR EDUCAR

Grado y Grupo: 6to cuatrimestre B

ACCION PROMOCIONAL



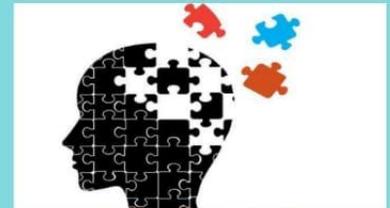
HABILIDAD DE COMUNICACION

LA COMUNICACION FACILITA EL ESTABLECIMIENTO Y EL DESARROLLO DE LAS RELACIONES SOCIALES. EL ESTILO DE COMUNICACION DE UN INDIVIDUO ES AQUEL PATRON DE COMPARTAMIENTO QUE PERCIBEN LAS PERSONAS QUE SE COMUNICAN CON EL. EXISTEN DOS DIMENSIONES QUE ESTABLECEN DIFERENTES ESTILOS DE COMUNICACION QUE SON ADOPTADOS POR LOS CLIENTES:
1) CONTINUUM DE PREDOMINIO
2) CONTINUUM DE SOCIABILIDAD.



COMUNICACIÓN NO VERBAL

SE COMPONE DE LAS ACTITUDES Y MENSAJES QUE NO SE EXPRESAN CON PALABRAS, PERO QUE PUEDEN ENTENDERSE Á TRAVÉS DE LA FORMA DE HABLAR, MIRAR, GESTOS, POSTURAS Y NOS DAN IDEAS DE PENSAMIENTO O REACCION DE LAS PERSONAS.
LAS CLAVES SON:
LA POSTURA, LA EXPRESION, LA UBICACION, EL CONTACTO, LOS GESTOS, ENTRE OTROS GESTOS



HABILIDAD DE CONOCIMIENTO

PARA REALIZAR UN TRABAJO MAS EFECTIVO SE DEBE DE DESARROLLAR HABILIDADES DE CONOCIMIENTO, ESTAS AYUDARAN A PERMITIR UN MAYOR MANEJO Y CONOCIMIENTO DE SU EMPRESA, DEL PRODUCTO QUE COMERCIALIZA, DE SU CLIENTELA Y DE LA COMPETENCIA.
1. CONOCIMIENTO DEL PRODUCTO.
2. CONOCIMIENTO DE LA EMPRESA.
3. CONOCIMIENTO DE LA COMPERENCIA
4. CONOCIMIENTO DE LOS CLIENTES