

Super nota



- Materia: Acción promocional
- Docente: Mvz. Gumeta Moreno Sarain
- Licenciatura: MVZ
- Cuatrimestre: 6to
- Nombre del alumno: David Morales

10/07/2020

Habilidad de comunicación

La comunicación facilita el establecimiento y el desarrollo de las relaciones sociales.

El vendedor se comunica con los clientes por medio de signos verbales como mediante símbolos no verbales

Diferentes estilos de comunicación

Continuum de predominio y de sociabilidad

Comunicación no Verbal

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

Pueden entenderse por medio de la forma de **hablar, mirar, gestos, posturas, y pensamiento o reacción de las personas**



Habilidad de conocimiento

El vendedor también debe desarrollar habilidades de conocimiento.

- 1) Conocimiento del producto: Mejora de la calidad, especificaciones para su uso, precio y entrega.
- 2) Conocimiento de la empresa
- 3) De la competencia y de los clientes

