



Nombre de alumno: Samantha Guillen Pohlenz

Nombre del profesor: Saraín Gumeta

Nombre del trabajo: Acción promocional

Materia: Acción promocional

Grado: 6to

PASIÓN POR EDUCAR

Grupo: B



Facilita el establecimiento y desarrollo de las relaciones sociales. El vendedor debe adaptarse al estilo del cliente

HABILIDAD DE COMUNICACIÓN

¿QUÉ NECESITA UN BUEN VENDEDOR?

COMUNICACIÓN NO VERBAL

HABILIDAD DE CONOCIMIENTO



Compuesta de actitudes y mensajes que no se expresan con palabras, sino a través de gestos, posturas que nos dan idea del pensamiento del vendedor

Le permite un mayor y mejor conocimiento de la empresa, del producto que comercializa, de su clientela y de la competencia



Bibliografía

Sarain, G. (2020). *Antología Acción promocional*. Comitán de Domínguez: Universidad del Sureste.