


**Tema: super nota**

- 
- Nombre del docente: Sarain Gumeta Moreno
  - Nombre del alumno: Osvaldo Morales Morales
  - CARRERA: Medicina Veterinaria y Zootecnia
  - CUATRIMESTRE: 6to Cuatrimestre
  - MATERIA: Acción promocional
  - FECHA: 10 de julio del 2020

**COMITÁN DE DOMINGUEZ CHIAPAS**

# Acción promocional

## HABILIDADES DE COMUNICACIÓN

Las habilidades de comunicación, se refieren a la capacidad para enviar, recibir, elaborar y emitir información, ideas, opiniones y actitudes de primera calidad y orientadas hacia objetivos personales y organizacionales.



1. Continuum de predominio.
2. Continuum de sociabilidad.



## COMUNICACIÓN NO VERBAL



La comunicación no verbal se compone de las actitudes y mensajes que no se expresan con palabras, pero que pueden entenderse a través de la forma de hablar, mirar, gestos, posturas, y nos dan idea del pensamiento o reacción de las personas.



## HABILIDADES DE CONOCIMIENTO

Para realizar de manera más efectiva su trabajo, el vendedor también debe desarrollar habilidades de conocimiento.



- Conocimiento del producto.
- Conocimiento de la empresa.
- Conocimiento de la competencia.
- Conocimiento de los clientes.