



PASIÓN POR EDUCAR

**Nombre de alumno: Francisco Jiménez
López**

Nombre del profesor: Sarai Gumeta

Nombre del trabajo: súper nota

Materia: acción promocional

Grado: 6to Cuatrimestre

Grupo: "B"

Habilidad de Comunicación.

Facilita el establecimiento y el desarrollo de las relaciones sociales

El vendedor se comunica con los clientes tanto a través de signos verbales, como mediante un conjunto de símbolos no verbales

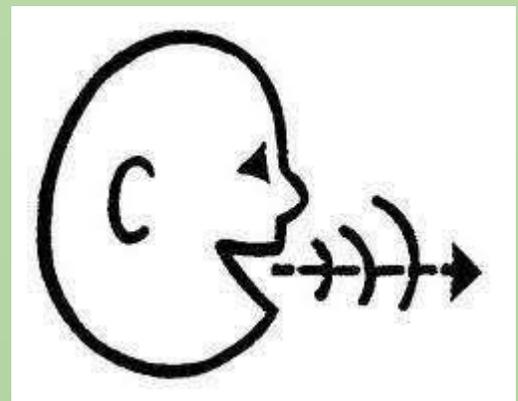
Habilidades de Comunicación



Distinguir dos dimensiones con las que establecer los diferentes estilos de comunicación

El vendedor debe conocer el estilo de comunicación del cliente, de la persona a la que se dirige

Como Expresiones, gestos, posturas, imagen persona



La tendencia a mandar, controlar o hacer prevalecer las opiniones individuales sobre las de otras personas

Continuum de sociabilidad: la cantidad de control que las personas ejercen sobre sus expresiones emocionales



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



Comenzaras a fijarte más en todo lo que envuelve a la persona y a no quedarnos solo con lo que nos dice de viva voz



Comunicación no Verbal



Como la forma de hablar, mirar, gestos, posturas, y nos dan idea del pensamiento o reacción de las personas



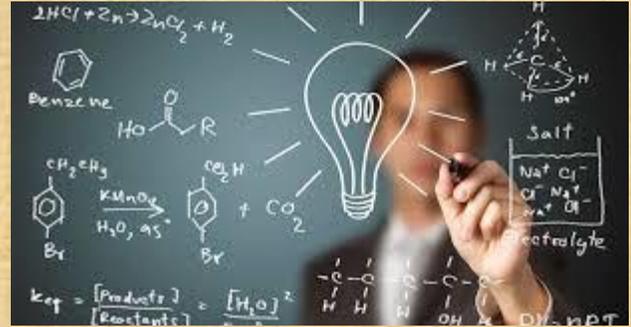
Como La postura, La expresión, La ubicación, El contacto y Los gestos

Claves de este lenguaje cara a cara en el que lo importante no son las palabras, sino todo lo demás



Habilidad de Conocimiento.

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



Conocimiento del producto: que el vendedor conozca el producto como y con ayuda de ello satisface al comprador con el producto.

Conocimiento de la empresa: el vendedor debe estar bien informado sobre la empresa



Conocimiento de la competencia: Conocer a sus competidores, los productos que ofrecen y los resultados que proporcionan

Conocimiento de los clientes: los clientes deberá permitir al vendedor detectar los deseos y las necesidades que tienen

