



Andrea Estefanía Domínguez Abarca

6to cuatrimestre semiescolarizado

Administración de empresas

Métodos y técnicas de ventas

Aldo Nájera Irecta

VENDEDOR

Suele ser una persona honesta y sincera.

Persuasión y empatía

Tiene la suficiente persuasión como para convencer al cliente más desconfiado de que su producto es el mejor

Buena comunicación y facilidad de palabra

Tiene la habilidad para comunicar claramente sus ideas

Buena apariencia

Siempre se viste formalmente aun cuando el clima no sea el propio

Competitividad

Siempre se mantienen aprendiendo y capacitándose

Conocimiento de su producto

Conoce muy bien sus características