



**ACCION PROMOCIONAL
SUPER NOTA HABILIDADES DE UN
VENDEDOR**

**KARINA MARICRUZ PEREZ
GOMEZ SANTIS ESTEBAN
LIC. ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

13/JUNIO/2020

**RANCHERIA EL PROGRESO, MUNICIPIO DE
LAS MARGARITAS**

3.4 HABILIDADES EN LA VENTA



3.4.1 HABILIDAD PERSONAL DE VENTA



COMUNICACION



CONOCIMIENTO



3.4.2 HABILIDAD DE COMUNICACION

CONOCER EL ESTILO DE COMUNICACIÓN DEL CLIENTE,



CON EL FIN DE EVITAR SESGOS DE COMUNICACION

CONTINUUM DE PREDOMINIO

CONTINUUM DE SOCIABILIDAD



3.4.2.1 COMUNICACIÓN NO VERBAL

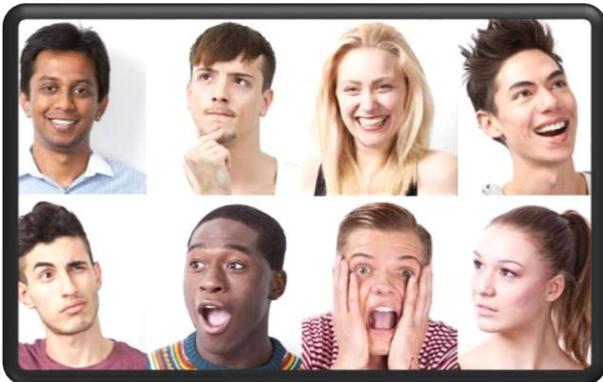
PONER MUCHA
ATENCIÓN



ACTITUDES QUE
NO SE EXPRESAN



EXPRESION



GESTOS



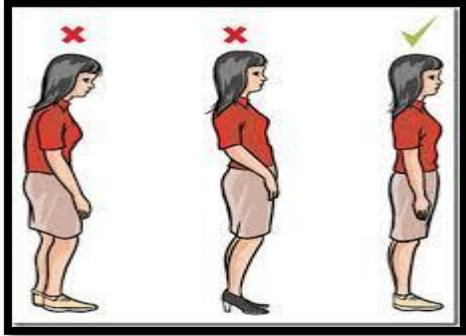
UBICACION



CONTACTO



POSTURA



MANO EN LA BARBILLA



BOCA TAPADA CON LA MANO



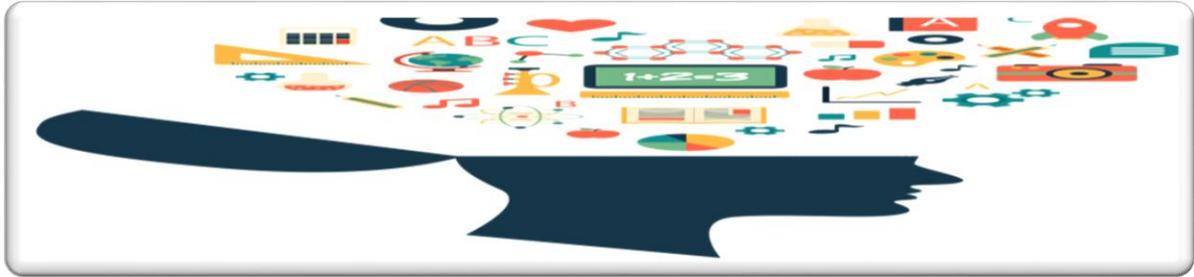
DEDOS EN LA BOCA



MANEJO DE BOLIGRAFO



3.4.3 HABILIDAD DE CONOCIMIENTO



1 CONOCIMIENTO DEL PRODUCTO



DESARROLLO Y APLICACIONES



PROCESOS DE MEJORA



SELECCIÓN DE PRODUCTO



DATOS Y ESPECIFICACIONES



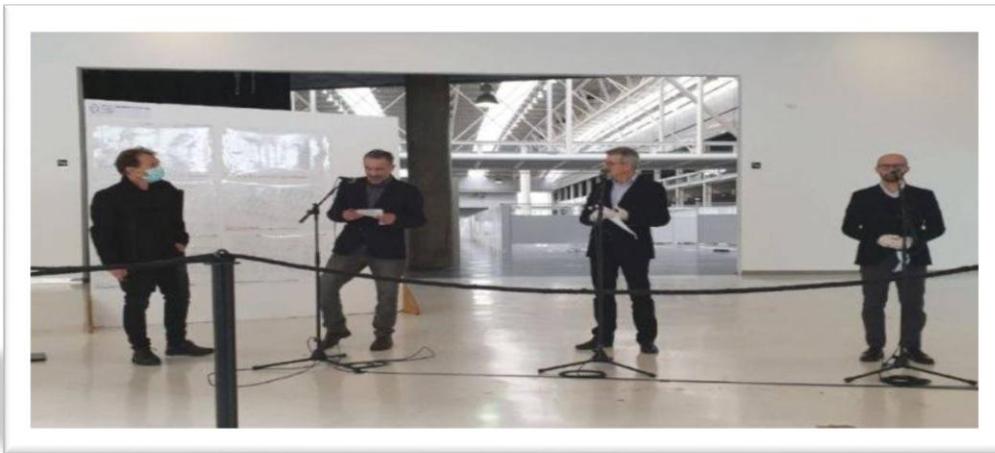
MANTENIMIENTO Y CUIDADO



PRECIO Y ENTREGA



2. CONOCIMIENTO DE EMPRESA



3. CONOCIMIENTO DE LA COMPETENCIA



4. CONOCIMIENTO DE LOS CLIENTES



- ANTOLOGIA DE ACCION PROMOCIONAL
- IMÁGENES SACADAS DE GOOGLE