

Docente: Perez Maricruz Karina

Materia: Acción Promocional

Trabajo: súper nota

Alumna: Ruiz Dearcia Brenda Na

Lic. En Administración de Empresas

13 de junio del 2020





Vender hoy dejó de ser una cuestión de técnica para convertirse en una ciencia basada en las relaciones humanas



HABILIDADES DE VENTA CONSULTIVA



DOMINANDO EL ARTE DE VENDER



HABILIDADES FUNDAMENTALES DE LA VENTA

- Hay cinco habilidades fundamentales de ventas, cada una con función separada
- **CONECTAR**
- Establecer un vínculo personal con los clientes
- **ALENTAR**
- Mantener al cliente participando activamente en la conversación de la venta
- **INTERROGAR**
- Tener información profunda sobre la situación, problema y necesidades del cliente

José Guillermo Rodríguez Alarcón



Gestión Comercial

La Venta Personal

RESUMEN

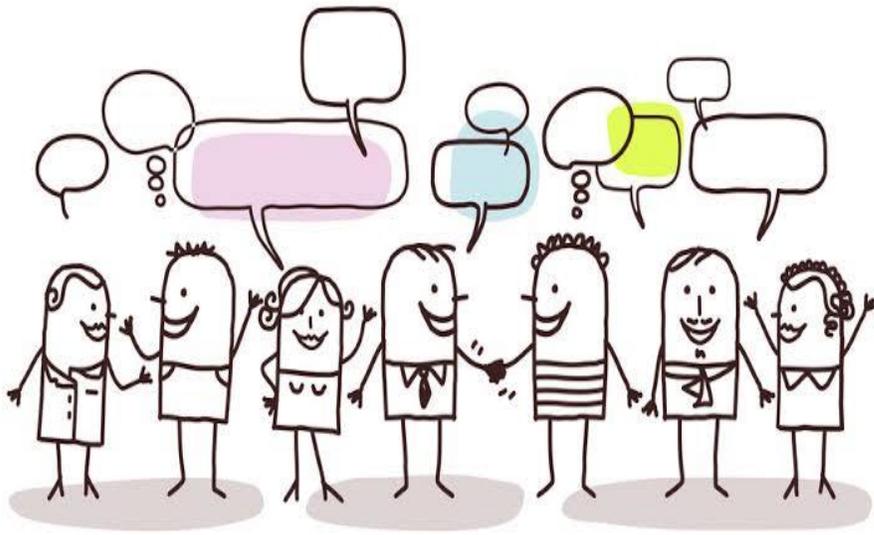
Los mejores vendedores son los que combinan la capacidad innata y las habilidades adquiridas para la venta.

El conocimiento y las habilidades que se necesitan para enfrentarse a las condiciones de mercado, complejas y competitivas, se adquieren a través de capacitación y práctica.

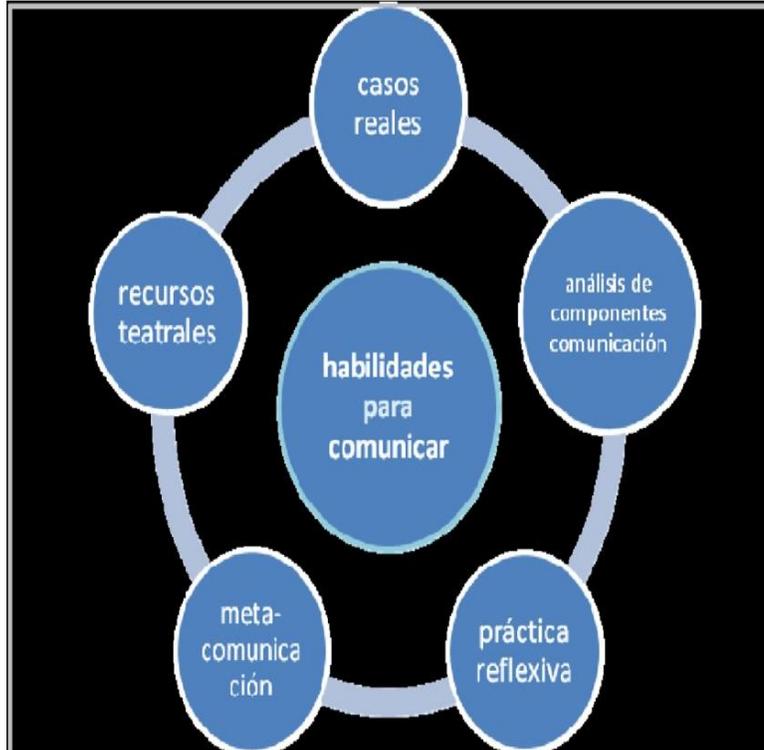
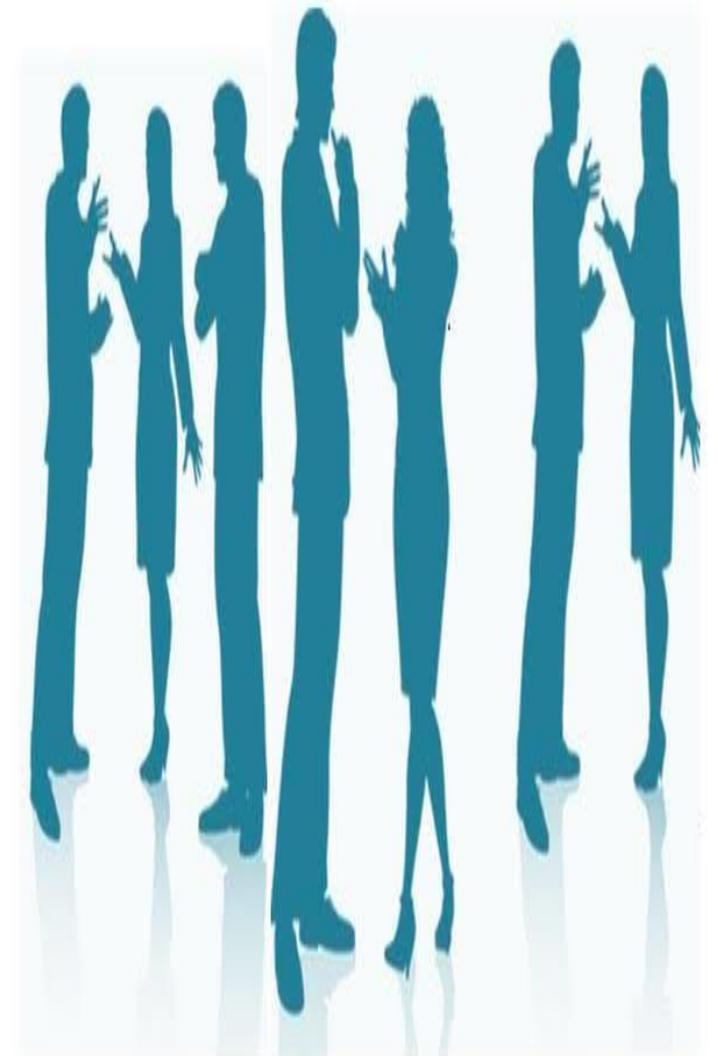
Ejecutivo de ventas es el CONTACTO CRITICO con el cliente.



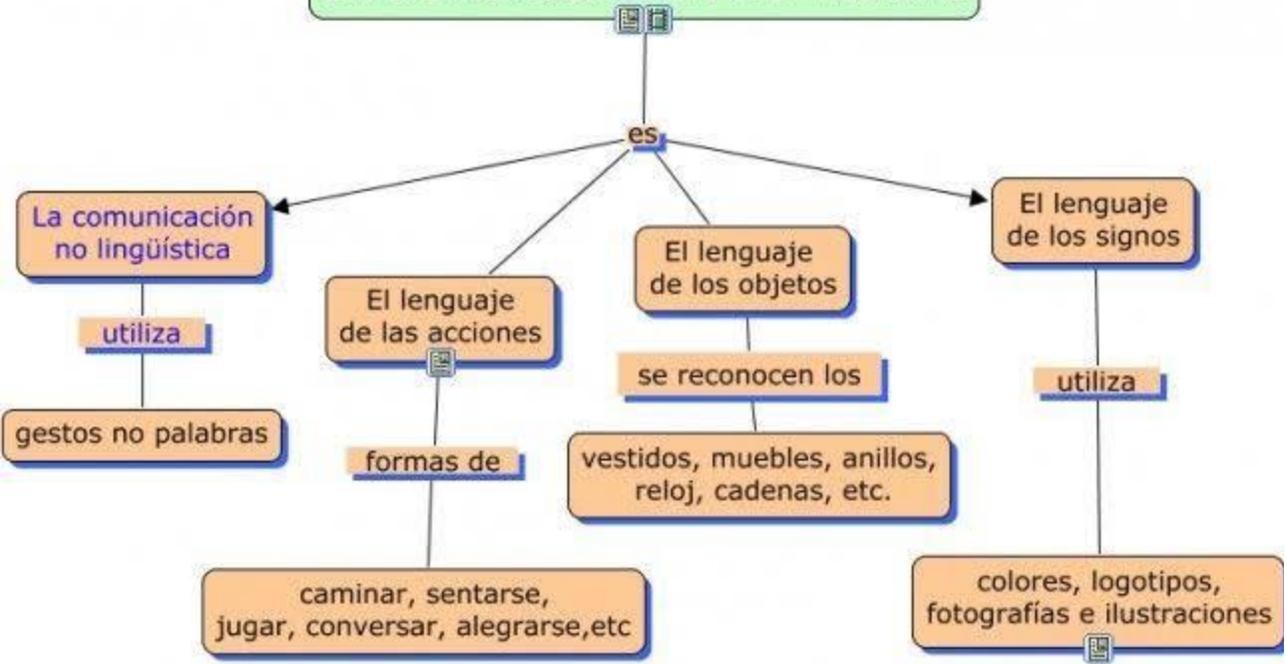
pipe drive



Habilidades de Comunicación



LA COMUNICACIÓN NO VERBAL





Conocimientos

El conocimiento es un conjunto de datos sobre hechos, verdades o de información almacenada a través de la experiencia o del aprendizaje (a posteriori), o a través de introspección (a priori). El conocimiento es una apreciación de la posesión de múltiples datos interrelacionados que por sí solos poseen menor valor cualitativo. Significa, en definitiva, la posesión consciente de un modelo de la realidad en el alma

Entendimiento inteligencia, razón natural Sistema que explica las relaciones entre el pensamiento y los objetos y entre el hombre y el mundo

Se propone llamar "conocimiento" a todo el elemento intelectual que, después de un (largo) trabajo de reflexión y concreción de las percepciones y representaciones, pueda evaluarse teniendo un grado aceptable de probabilidad de ser, al menos en parte, representativo de la Realidad del mundo.

Reflejo de la realidad objetiva por el hombre a través de sus formas fundamentales sensoriales, racionales verificado por la práctica y de manera individualizada.

