



UNIVERSIDAD DEL SURESTE UDS

CATEDRATICO: Pérez Guillen Karina Maricruz.

MATERIA: Acción Promocional

NOMBRE DEL ALUMNO: Morales Espinosa
José Artemio.

TRABAJO: Super Nota

CARRERA: Administración De Empresas.

GRADO: 6 Cuatrimestre

FECHA: 13-Junio-2020



Comunicación eficaz



Empatía y confianza

Habilidades del vendedor

Es la capacidad de escuchar esta es una de las habilidades mas buscada entre los asesores comerciales

- Comunicación eficaz
- Empatía y confianza
- Proactividad
- Paciencia e insistente



Pacencia e insistente



Proactiva



Todo trabajo requiere distintos factores de éxito. No obstante existen perspectivas de diversos gerentes de ventas , sobre los factores mas importantes hoy en día son sus habilidades en las ventas

Habilidades en Venta

- Habilidades para generar y cultivar relaciones con los clientes
- Habilidades para determinar las necesidades y deseos de los clientes





habilidades del conocimiento son aquellas que se centran en el entendimiento de temas específicos, procedimientos e información necesaria para realizar tareas específicas. Se adquieren a través de la educación, la formación, la capacitación y el trabajo.

Habilidades del Conocimiento

- La capacidad de tomar decisiones.
- Facilidad para trabajar en equipo.
- Persistencia y constancia para obtener los resultados deseados.
- Buena capacidad de comunicación, tanto verbal como escrita.
- Ser un gran apasionado por el trabajo que se desempeña.



Tomar decisiones



Trabajo en equipo



Comunicación