



HABILIDADES EN LA VENTA

Enrique Romero Farrera

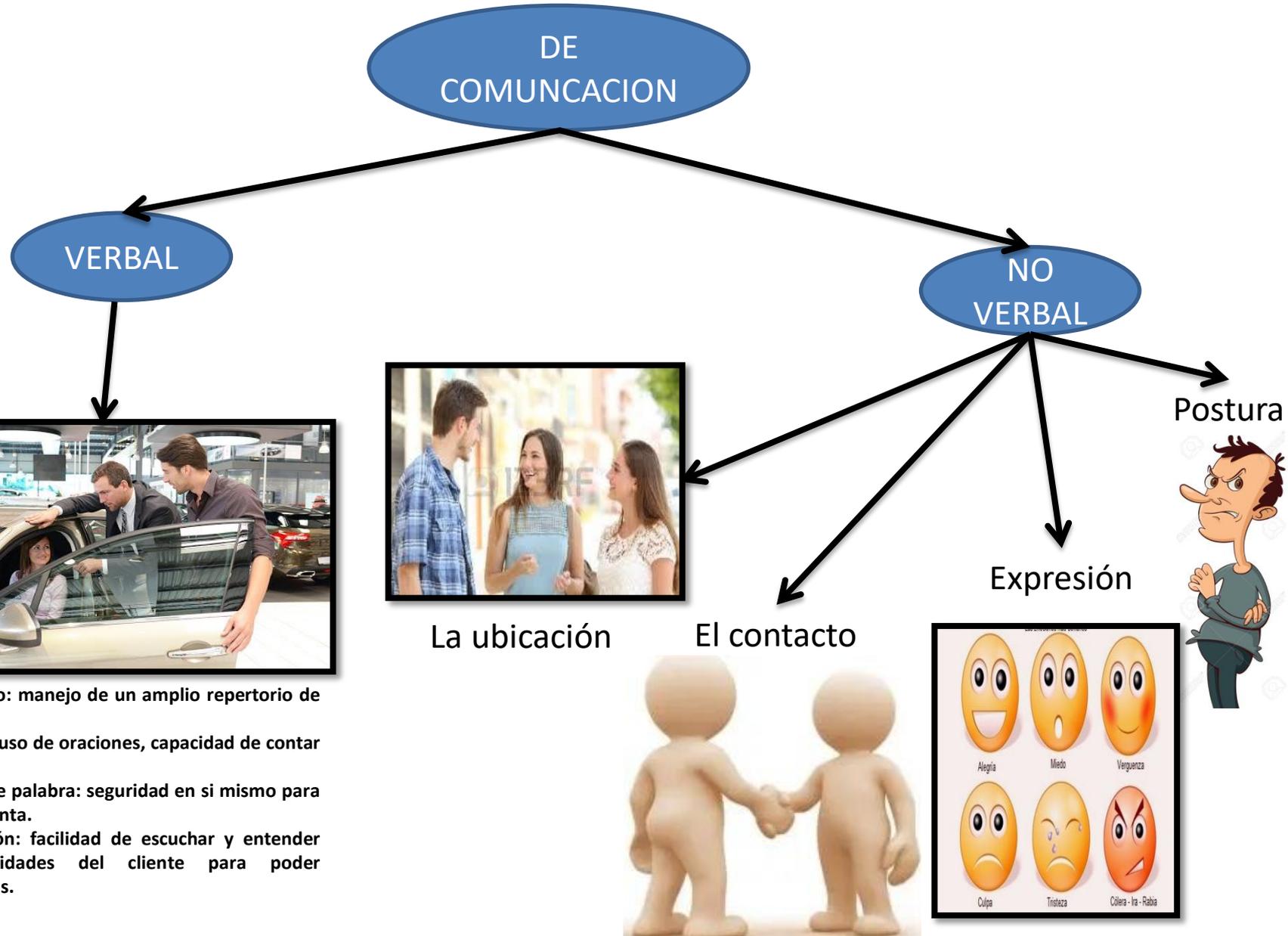
Acción promocional

Karina Maricruz Pérez Guillen

11 de Junio del 2020

Correo electrónico: enrique0760719@hotmail.com

HABILIDAD PERSONAL DE VENTA



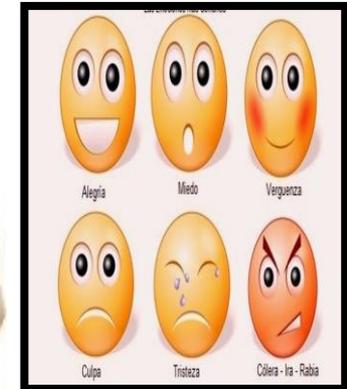
- **Vocabulario:** manejo de un amplio repertorio de palabras.
- **Expresión:** uso de oraciones, capacidad de contar historias.
- **Facilidad de palabra:** seguridad en si mismo para lograr la venta.
- **comprensión:** facilidad de escuchar y entender las necesidades del cliente para poder satisfacerlas.



La ubicación



El contacto



Expresión

Postura



Del Producto







Ala del Bicentenario del Nacimiento de Juan Pablo Duarte
 MARENA-CC-APPN-2013-01
FICHAS TÉCNICAS

CÓDIGO :	43211509
Nombre Genérico	COMPUTADORA PORTATIL. (LAPTOP).
Procesador	Intel Core i5 (2.9GHz) o i7
Memoria	4.0GB, DDR3-1333 SDRAM
Disco Duro	320GB Hard Drive, 7200RPM
Unidad Óptica/Magnética	8X DVD+/-RW SATA
VIDEO	NVIDIA NVS 5200M (GDDR5 1GB)
CAMARA	Integrated Webcam with digital microphone
MONITOR	14" UltraSharp
Tarjeta de RED	Ethernet 100Mb/1000
WIFI WIRELESS	Intel WiFi 802.11a/g/n
Sistema Operativo	Windows 7 / 8 Professional
Características Especiales	*Puertos HDMI *Bulto para Laptop *Garantía: 3 años de Garantía en Piezas y servicios. *Equipos de Marcas 100% Original, no se aceptan equipos de reemplazo, refurbished, remanufacturados, o reemplacados, debe ser 100% nuevo.

De la Empresa



Envió a domicilio



Compras a creditos

HABILIDAD DEL CONOCIMIENTO

De la competencia



BENCH MARKING

Seguimiento oportuno a las fortalezas de la competencia y mejorarlas en beneficio propio(te veo, te copio y te mejoro.)

Del cliente



El vendedor debe conocer y entender las necesidades del consumidor para poder ofrecer un satisfactor que pueda cubrir sus necesidades y exceder sus expectativas.