



ALUMNO: NESTOR ADIN LÓPEZ GORDILLO

ACTIVIDAD: SÚPER NOTA

MATERIA: ACCIÓN PROMOCIONAL

CARRERA: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

CUATRIMESTRE: 6°

DOCENTE: KARINA MARICRUZ PEREZ GUILLEN

FECHA DE ENTREGA: 13 DE JUNIO DEL 2020



# "HABILIDADES DE UN VENDEDOR"



El concepto y el enfoque actual de ventas conllevan el desarrollo de una serie de actividades.

Se requiere que posea ciertas habilidades de comunicación y de conocimiento que se comentan a continuación.



La comunicación facilita el establecimiento y el desarrollo de las relaciones sociales.



La comunicación no verbal se compone de las actitudes y mensajes que no se expresan con palabras, pero que pueden entenderse a través de la forma de hablar, mirar, gestos, posturas, y nos dan idea del pensamiento o reacción de las personas.



Desarrollar habilidades de conocimiento. Éstas le habrán de permitir un mayor y mejor conocimiento de su empresa, del producto que comercializa, de su clientela y de la competencia.

