

SUPER NOTA

ACCIÓN PROMOCIONAL
PROFESORA KARINA MARICRUZ PEREZ

PRESENTA EL ALUMNO:

Glendy Karina Escobar Vázquez

GRUPO, SEMESTRE y MODALIDAD:

6to. Cuatrimestre Turismo Escolarizado

Comitán de Domínguez, Chiapas

10 de Julio del 2020.

- Éstas le habrán de permitir un mayor y mejor conocimiento de su empresa, del producto que comercializa, de su clientela y de la competencia.
- Conocimiento del producto.
- Conocimiento de la empresa
- Conocimiento de la competencia
- Conocimiento de los clientes.

Habilidad de Conocimiento.

Habilidad en la venta.

- Se es consciente de las implicaciones que tiene el trabajo del vendedor y del director de ventas.
- El concepto y el enfoque actual de ventas conllevan el desarrollo de una serie de actividades. Para la realización de estas actividades es necesario que tanto vendedor como director posean ciertas habilidades.

- El vendedor se comunica con los clientes tanto a través de signos verbales, como mediante un conjunto de símbolos no verbales, tales como expresiones, gestos, posturas, imagen personal, etc
- El vendedor deberá desarrollar su comunicación de forma adecuada, sirviéndose tanto de habilidades para la comunicación verbal como de signos no verbales

Habilidad de Comunicación.

Habilidad Personal de venta.

- Para que el vendedor lleve a cabo las labores que tiene asignadas, se requiere que posea ciertas habilidades de comunicación y de conocimiento