

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.

Habilidad de Comunicación.

Habilidad Personal de venta.

- 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

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