

# **ACCIÓN PROMOCIONAL**

**Ensayo**

**LEPE ARRIAGA ICEL BENARDO**

PRESENTA EL ALUMNO:

**MOYSES YONATAN PERES LOPEZ**

GRUPO, SEMESTRE y MODALIDAD:

**6 CUATRIMESTRE "D" Administración de empresas**

**FRONTERA COMALAPA CHIAPAS**

**18 DE julio 2020**

# INTRODUCCIÓN

Que tal muy buenos días en este ensayo explicare a lo específica sobre las habilidades del conocimiento de temas específicos, que se basan en procedimientos de información necesaria para realizar tareas específicas y por lo consiguiente las habilidades de comunicación y las habilidades de comunicación, se refieren a la capacidad para enviar, recibir, elaborar y emitir información, ideas, opiniones y actitudes de primera calidad y orientadas hacia objetivos personales y organizacionales que por lo cual especificaremos mas adelante también sobre las Habilidades personales de venta y por ultimo habilidades de venta a continuación desarrollaremos los temas mencionados donde interpretare cada una de ellas..

## DESARROLLO

En este ensayo empezare con el concepto de habilidades de conocimiento que por lo que interpreto el conocimiento es la comprensión teórica de un tema osea lo que has aprendido a través de la educación o la experiencia laboral. Por lo tanto estas 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 la educación, la formación, la capacitación y el trabajo y para realizar de manera más efectiva su trabajo, el vendedor también debe desarrollar como habilidades de conocimiento como Conocimiento del producto, Conocimiento de la empresa, Conocimiento de la competencia, Conocimiento de los clientes, y sobre las habilidades de comunicación las habilidades de comunicación, tratan de la capacidad para elaborar, enviar y recibir información, opiniones, ideas y actitudes orientadas hacia objetivos personales y organizacionales así como se mencionaba antes y esto se Cabe distinguir en dos dimensiones con las que se establece los diferentes estilos de comunicación que son adoptados por los clientes uno que es Continuum de predominio: Eso es, la tendencia a mandar, controlar o hacer prevalecer las opiniones individuales sobre las de otras personas. Así, las personas con un gran predominio tienden a dar consejos y son más activas en su trato con los demás, mientras que quienes muestran escaso predominio tienden a la cooperación y a prestar ayuda, y muestran poco asertividad y 2 Continuum de sociabilidad: Esto es, la cantidad de control que las personas ejercen sobre sus expresiones emocionales. Las personas con mucha sociabilidad tienden a expresar sus sentimientos con libertad, mientras que las que muestran una baja sociabilidad tienden a controlar sus sentimientos.

Y sobre las habilidades personales de venta yo entiendo que sería pasión por el trabajo, planificación, organización y metodología, creatividad, persistencia y afán de superación, empatía, humildad, transparencia, negociación, comunicación y reactividad y autonomía.

Y las habilidades de un vendedor son ser percibido como un experto en las tecnologías que vende tu empresa y demostrar que eres un excelente aliado para tus clientes, construir relaciones personales profundas con múltiples mandos dentro de las empresas de tus clientes y prospectos, sobre todo con los de mayor rango con poder de decidir sobre la compra, Comprender en profundidad y completamente el modelo de negocio de tus clientes y sus estructuras organizacionales, saber conectar y alinear las características y funciones técnicas de tus soluciones con los beneficios económicos y las verdaderas razones que motivan el problema que se pretende resolver, saber descubrir el problema que se quiere resolver, saber diagnosticarlo y poder realizar el análisis de necesidades para luego alinearlas con las capacidades de tus productos o servicios, aber crear y

presentar las soluciones de tal forma que motiven a tus prospectos a que actúen, saber realizar entrevistas comerciales y saber conectar con el grupo de decisión y los gerentes que tienen la última palabra, saber acelerar el ciclo de venta para que sea lo mas corto posible y no tengas en tu Embudo de Ventas oportunidades estancadas , ayudar a generar oportunidades de venta bien calificadas con altas probabilidades de convertirse en una venta, dominar el Embudo de Ventas como herramienta de gestión y filosofía comercial y ser un excelente comunicador y saber como realizar y responder preguntas, así como saber manejar correctamente las objeciones.

## CONCLUSIÓN

Y en conclusión todas las habilidades que requiere un vendedor son muy importante para la empresa como maneja sus comunicación así el cliente.