



Universidad del Sureste

Licenciatura en medicina veterinaria y zootecnia

sexto cuatrimestre

Acción promocional

tercer parcial

Actividad de plataforma

M.V.Z.

Luis Enrique Trujillo Palacios

15 de julio de 2021

1. Menciona 3 características de la venta relacional.
Se centra en las necesidades reales del posible comprador.
Se basa en la confianza.
Dota de credibilidad al vendedor ante el comprador.
2. Menciona una desventaja de la venta relacional.
Los consumidores inmersos en relaciones a largo plazo son también los más difíciles de servir satisfactoriamente.
3. ¿Qué tipo de habilidades personales debe tener un vendedor?
Habilidades de comunicación y conocimientos.
4. ¿Qué comprenden las habilidades de comunicación?
Signos verbales, así como un conjunto de símbolos no verbales, tales como expresiones, gestos, posturas, imagen personal, etc.
5. ¿Qué porcentaje de la comunicación interpersonal es no verbal?
El 80%
6. ¿Qué es el estilo de comunicación de un individuo?
Es aquel patrón de comportamiento que perciben las personas que se comunican con él.
7. Las diferencias individuales son importantes: cada uno de nosotros es distinto, empleamos un tono y volumen de voz diferentes. ¿Es un principio de la Teoría del sesgo conductual o estilo de comunicación.
8. Menciona 4 estilos diferentes de la comunicación:
Estilo emocional, estilo director, estilo reflexivo, y estilo apoyador.
9. ¿Qué comprenden las habilidades de conocimientos?
Conocimiento del producto, conocimiento de la empresa, conocimiento de la competencia, conocimiento de los clientes.
10. El personal de ventas es, con frecuencia, el punto de contacto más cercano de la empresa con el cliente. ¿cierto o falso?
Cierto.