

Universidad del sureste



Acción promocional

i.d.s. Juan Jesús Agustín Guzmán

Medicina veterinaria y zootecnia 6° cuatrimestre

Alum. Misael Enriquez Molina

Habilidad de las ventas

Habilidades en La venta

Así, el concepto y el enfoque actual de ventas conllevan el desarrollo de una serie de actividades. En la mayoría de los casos, para la realización de estas actividades es necesario que tanto vendedor como director posean ciertas habilidades

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

Habilidad de Comunicación

dos dimensiones con las que establecer los diferentes estilos de comunicación que son adoptados por los clientes

Continuum de predominio

es, la tendencia a mandar, controlar o hacer prevalecer las opiniones individuales sobre las de otras personas

Continuum de sociabilidad

Esto es, la cantidad de control que las personas ejercen sobre sus expresiones emocionales

Habilidad de Conocimiento

Conocimiento del producto

Conocimiento de la empresa

Conocimiento de la competencia

Conocimiento de los clientes