

UNIVERSIDAD DEL SURESTE

MEDICINA VETERINARIA Y ZOOTECNIA

JENIFER ALEJANDRA LOPEZ VICENTE

ACCION PROMOCIONAL

CUADRO SINOPTICO

UNIDAD III

Habilidad en la venta

las habilidades de venta también figura el conocimiento del mercado, ya que las actitudes y capacidades detalladas hasta el momento son inútiles si como vendedor no sabes cómo y dónde localizar a tus clientes potenciales, cuáles son las tendencias del sector o las estrategias de venta

Habilidades personales de venta

- Capacidad de escucha.
- Empatía.
- Entusiasmo y motivación.
- Dominio del lenguaje no verbal.
- Capacidad de crear redes de contactos.
- Confianza en sí mismo.

Habilidades de comunicación.

Las habilidades de comunicación no verbal se refieren al uso de expresiones faciales, movimientos y lenguaje corporal para la transmisión de un significado.
Las habilidades de comunicación verbal se refieren tanto a los mensajes orales que se utilizan con mayor frecuencia y tiene lugar en encuentros personales y conversaciones telefónicas, como a los mensajes escritos, que se transmiten con diferentes modalidades (memorandums, fax, cartas, boletines, etc.).

Habilidades de Conocimiento

son aquellas que se centran en el entendimiento de temas específicos, procedimientos e información necesaria para realizar tareas específicas.