



*universidad del sureste*

*Materia:*

*Acción promocional*

*Trabajo:*

*Cuadro sinoptico*

*Docente:*

*Juan Agustín guzman*

*Alumna:*

*Blanca Samahí Pérez Pérez*

Unidad III

Habilidades de venta

la empatía y la preocupación real por las necesidades del cliente en cada una de las fases de captación, conversión y fidelización distingue a un buen profesional de las ventas del que no lo es.

Escuchar las necesidades de tu cliente abre la puerta a una buena comunicación

La confianza y la credibilidad se gana mostrándote seguro de ti mismo

Habilidades personales de venta

Es esencial tener capacidad de mostrarle ofertas al cliente de forma clara y objetiva

cuidado a tomar aquí es no confundir persistencia con impertinencia

define metas, monitorea resultados y trabaja en la elaboración de estrategias de ventas.

Habilidades de comunicación

Si un proceso de comunicación eficaz es muy poco que los administradores pueden lograr

Requieren crear redes de contacto eficientes entre los empleados para que la información fluya de la mejor manera

Para tomar decisiones los administradores requieren información que les proporcionen dentro y fuera de la organización

Habilidades de conocimiento

Conocimiento

se centra en la comprensión de conceptos. Es teórico y no práctico

habilidad

son las capacidades o competencias desarrolladas a través de la formación o la experiencia práctica

capacidad

se confunden a menudo con las habilidades, pero hay una diferencia sutil pero importante