

- Comunicación excelente. ...
- Facilidad de lidiar con el rechazo. ...
- Gestión eficiente del tiempo. ...
- Persistencia. ...
- Capacidad para generar e interpretar informes. ...
- Facilidad en el manejo de la tecnología. ...
- Contar con un buen marketing personal. ...
- Saber trabajar solo o en grupo

Entre 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** que emplea tu competencia

1. Asertividad. ...
2. Contacto visual. ...
3. Adopción de la perspectiva del otro. ...
4. Coherencia emoción-mensaje. ...
5. Capacidad negociadora. ...
6. Escucha activa. ...
7. Empatía.

Por 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 educación, la formación, la capacitación y el trabajo.