

**UNIVERSIDAD DEL SURESTE
LICENCIATURA EN MEDICINA VETERINARIA Y
ZOOTECNIA**

ACCION PROMOCIONAL

**CATEDRATICO: JUAN JESUS
AGUSTIN GUZMAN**

**ALUMNA: RAQUEL VIRGINIA
RIZO ESCALANTE**

Ensayo

10/07/2022

3.4. Habilidades en La venta.

Llegados a este punto, se es consciente de las implicaciones que tiene el trabajo del vendedor

y del director de ventas. 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.

UNIVERSIDAD DEL SURESTE 76

3.4.1. 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 que se comentan a continuación.

3.4.2. Habilidad de Comunicación.

La comunicación facilita el establecimiento y el desarrollo de las relaciones sociales. Es más,

en todo proceso de ventas, el vendedor se comunica con los clientes tanto a través de signos

verbales, como mediante un conjunto de símbolos no verbales, tales como expresiones,

gestos, posturas, imagen personal, etc. El vendedor deberá desarrollar su comunicación de

forma adecuada, sirviéndose tanto de habilidades para la comunicación verbal como de signos

no verbales. No en vano se afirma que el 80% de la comunicación interpersonal es de

naturaleza no verba

3.4.3. Habilidad de Conocimiento.

Para realizar de manera más efectiva su trabajo, el vendedor también debe desarrollar

habilidades de conocimiento. Éstas le habrán de permitir un mayor y mejor conocimiento de

su empresa, del producto que comercializa, de su clientela y de la competencia

El conocimiento que el vendedor tenga del producto deberá satisfacer y rebasar las expectativas del cliente.

- Desarrollo y aplicaciones del producto
- Procesos de mejora de la calidad
- Selección del producto más acorde a las necesidades del cliente
- Datos y especificaciones para su uso
- Mantenimiento y cuidado
- Precio y entrega

Conocimiento de la empresa.

El personal de ventas es, con frecuencia, el punto de contacto más cercano de la empresa

con el cliente. Por ello, el vendedor debe estar bien informado sobre la empresa.