



*Nombre del Alumno Axel Josafat Morales Juárez*

*Nombre del tema ventas y comunicación*

*Parcial 3*

*Nombre de la Materia Accion promocional*

*Nombre del profesor Carlos*

*Nombre de la Licenciatura medicina veterinaria*

*Cuatrimestre 6*

# ACCION PROMOCIONAL

venta personal; la venta personal esta dirigida a personas de toso tipo, pero solo se habre un enlace entre esas mismas 2 el vendedor y comprador. es un trato directo



ventajas de una venta personal;  
una de ellas es que le ofreces el mejor trato.  
facilita concretar las ventas  
llevar un seguimiento



Desventajas de ello.  
reduce el publico  
gasto  
mucha constancia



la comunicaci3n;  
es un medio por el cual se forman acuerdos  
para llegar a algo en concreto desarrolla  
relaciones. y en las ventas el vendedor utiliza  
su comunicacion a traves de signos verbales y  
no verbales.



existen 2 estilos de comunicaci3n:  
1 El continuum de predominio  
2 continuum de sociabilidad.



bibliografia; wikipedia.com.