



Alumno: Andrik Edelvani Villatoro Ayala

Docente: Carlos Eduardo Morales
Hernandez

Materia: Acción promocional

Nombre del Trabajo: súper nota de venta
personal y comunicación

Carrera: Medicina veterinaria y zootecnia

Grado: 6to cuatrimestre

Grupo: "A"

Lugar y fecha: Comitán de Domínguez,
Chiapas, México a 07/07/2023

VENTA PERSONAL Y COMUNICACIÓN

Realizado por:

Andrik Villatoro

Acción promocional

1)

Venta personal

es una estrategia de ventas en la que el vendedor y el comprador mantienen un trato directo sin intermediación alguna



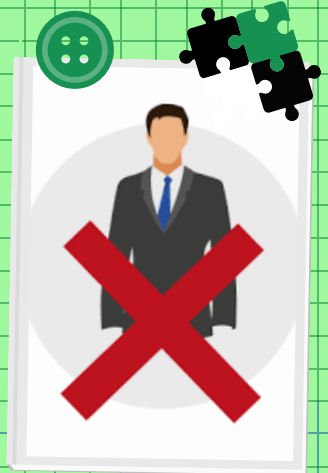
Ventajas

1. Provee una mejor experiencia de compra para los clientes.
2. Genera una percepción de exclusividad y atención.
3. Facilita concretar las ventas.



Desventajas

1. Representa un mayor costo operativo.
2. Reduce el volumen del público.
3. Requiere seguimiento a largo plazo.



Comunicación

facilita el establecimiento y el desarrollo de las relaciones sociales. En todo proceso de ventas, el vendedor se comunica con los clientes a través de signos verbales, como mediante un conjunto de símbolos no verbales, tales como expresiones, gestos, posturas, imagen personal.

El estilo de comunicación de un individuo es aquel patrón de comportamiento que perciben las personas que se comunican con él..



Estilos de comunicación

1. continuum de predominio: Se puede definir Predominio como la tendencia a mandar.
2. Continuum de sociabilidad: La sociabilidad refleja la cantidad de control que ejercemos sobre nuestras expresiones emocionales.

Referencias:

<https://plataformaeducativauds.com.mx/>

