



Nombre de alumno: Eduardo Javier Pulido Pulido

Nombre del profesor: Carlos Eduardo Morales Hernandez

Nombre del trabajo: Super nota

Materia: Acción promocional

Grado: 6

Comitán de Domínguez Chiapas a 4 de Julio de 2023.

La venta personal como estrategia de comunicación

¿Qué es?



Estrategia de ventas en la que el vendedor y el comprador mantienen un trato directo sin intermediación alguna.
Hay dos tipos de ventas:

Venta personal



...

Es un tipo de comunicación interpersonal, donde de forma directa y personal se mantiene una comunicación oral entre vendedor y comprador cara a cara.



Comunicación



- Continuum de predominio: tendencia a mandar o controlar
- Continuum de sociabilidad: cantidad de control que ejercemos en nuestras emociones.