



Lic.Medicina veterinaria y zootecnia

6to cuatrimestre

Jorge Alfredo Pérez Rodriguez

“Acción promocional ”

M.V.Z.Dayanne Vázquez Olivo



Tapachula chiapas a 03 de julio del 2024.

HABILIDADES DE VENTA

PAPEL DEL VENDEDOR

Su función consiste en ayudar al cliente a elegir los productos que van a comprar; también reponen el material en las estanterías y escaparates, y a veces llevan un registro del material en stock. Los vendedores que trabajan en oficinas o servicios de atención al cliente suelen vender a los clientes por teléfono.

HABILIDADES DE COMUNICACION

Son un conjunto de procesos lingüísticos que se desarrollan durante la vida, con el fin de participar con eficiencia y destreza, en todas las esferas de la comunicación y la sociedad humana. Hablar, escuchar, leer y escribir son las habilidades del lenguaje.

son negociación, dominio de las tecnologías y conocimiento de los productos son todas habilidades necesarias para el éxito en las ventas. Se pueden medir más fácilmente que las habilidades interpersonales y se aprenden a través de la formación y la experiencia en ventas.

HABILIDAD PARA LA VENTA

1. Empatía. Un representante de ventas empático prioriza las emociones y metas de sus leads y prospectos antes que las suyas.
...
2. Persuasión. ...
3. Adaptabilidad. ...
4. Organización. ...
5. Resiliencia. ...
6. Comunicación. ...
7. Narrativa.

HABILIDADES DE CONOCIMIENTO

Se trata de habilidades como la memoria y el pensamiento flexible, entre otras, empleadas para pensar, leer, aprender, recordar, razonar y prestar atención.

Bibliografía
Plataforma UDS
Apuntes de clases