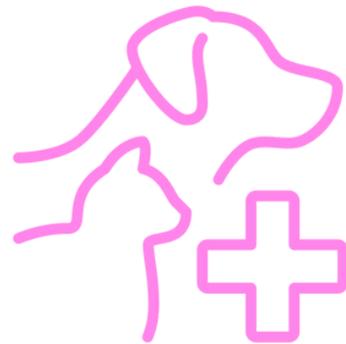


COMUNICACIÓN Y VENTAS

ACCIÓN PROMOCIONAL



MÉDICO
DAYANNE
VÁZQUEZ
OLIVO

REALIZADO POR: ROBERTO OROZCO HERNÁNDEZ

SEXTO CUATRIMESTRE
GRUPO A

LA COMUNICACIÓN

COMUNICACIÓN

La comunicación es la forma de interacción entre dos o más personas, ya sea mediante la palabra hablada o escrita, gestos, ademanes, expresiones emocionales, etc

ESTILOS

Existen cuatro estilos principales de comunicación: comunicación pasiva, comunicación agresiva, comunicación pasivo-agresiva y comunicación asertiva. Cada estilo de comunicación puede usarse de forma verbal, no verbal o escrita.

CANALES

- Impreso
- Online
- Exterior
- Telecomunicaciones



COMUNICACIÓN EN VENTAS

La comunicación es el proceso de transmisión y recepción de mensajes entre el vendedor y el cliente.

BIBLIOGRAFÍA

- <https://blog.hubspot.es/marketing/canales-de-comunicacion-latinoamerica>
<https://stockagile.com/blog/proceso-de-comunicacion/>

VENTAS

LAS VENTAS

Las ventas son actividades relacionadas con la venta o la cantidad de bienes vendidos en un período de tiempo determinado.

EL VENDEDOR

Un vendedor es aquella persona que tiene encomendada la venta de productos de una empresa para consumo final o entre empresas

HABILIDADES VENTA

- Capacidad de escucha
- Comunicación eficaz
- Empatía y confianza
- Planificación y organización del trabajo

PAPEL DEL VENDEDOR

Más allá de ser un intermediario entre el producto y el cliente, un vendedor desempeña un papel multifacético que va desde ser el embajador de la marca hasta el estratega de ventas y asesor de soluciones.

OBJETIVOS DE LAS VENTAS

Son las metas que una empresa se propone alcanzar en el ámbito comercial. Estos objetivos pueden ser de diversa índole, como aumentar el número de clientes, aumentar el valor de las ventas o mejorar la satisfacción del cliente.