

MEDICINA VETERINARIA Y ZOOTECNIA

SEXTO CUATRIMESTRE

ACCIÓN PROMOCIONAL

MAPA CONCEPTUAL

sobre el tema del

“VENDEDOR”

M.V.Z.: DAYANNE VAZQUEZ OLIVO

E.M.V.Z.: BRAYAN FABIAN BARRIOS GUZMÁN

3 DE AGOSTO DE 2024

UDES

Vendedor
Su papel
Se transforma en el director de la oferta de valor para el cliente, con la responsabilidad de determinar cuáles son los componentes de ese valor total para cada cliente.

Tiene

Habilidades

de

Comunicación

Conocimiento

Venta

Para que el vendedor lleve a cabo los labores que tiene asignados, se requiere que posea ciertas habilidades de comunicación y de conocimiento que se comentan a

El vendedor se comunica con los clientes tanto a través de signos verbales, como mediante un conjunto de símbolos no verbales, tales como expresiones, gestos, posturas, imagen personal.

Estas le habrán de permitir un mayor y mejor conocimiento de su empresa, del producto que comercializa, de su clientela y de la competencia.

BIBLIOGRAFÍA

Antología Acción Promocional. UNIVERSIDAD DEL SURESTE. Tapachula