



Lic.Medicina veterinaria y zootecnia

6to cuatrimestre

Jorge Alfredo Pérez Rodríguez

Accion promocional

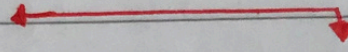
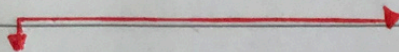
M.V.Z.Dayanne Vázquez Olivo

Tapachula chiapas a 30 de julio del 2024.

Acción Promocional



- papel del Vendedor
- Habilidades en la Ventas
- Habilidades de Comunicación
- Habilidades de Conocimiento



• Función del Vendedor.

Ayudar al cliente a elegir los productos que van a comprar.

• papel del Vendedor

Alguien que está empleado para vender cosas al público en general o en establecimientos Comerciales.



• Habilidades en la venta.

- Conoce al cliente
- Ser Creativo
- Ser Intuitivo
- Sabe mejorar problemas
- Aprovecha el momento



• Habilidades de Comunicación.

Facilita el establecimiento y el desarrollo de las relaciones sociales.



La comunicación es un elemento clave del conjunto de las llamadas habilidades Interpersonales.



• Habilidades de Conocimiento

- La capacidad de escucha.
- dotes de Comunicación
- seguridad en tu servicio
- honradez en la gestión de Ventas.

Bibliografía:
Apuntes de clases
Antología UDS