



Lic. Medicina Veterinaria y Zootecnia

6to Cuatrimestre

Marissa Cruz Paz

“Accion Promocional ”

M.V.Z: Dayanne Vazquez Olivo

Tapachula, Chiapas

PAPEL DEL VENDEDOR

Es alguien que está empleado para vender cosas al público en general o en establecimientos comerciales.

HABILIDADES DE COMUNICACION

facilita el establecimiento y el desarrollo de las relaciones sociales, un elemento clave del conjunto de las llamadas habilidades interpersonales.

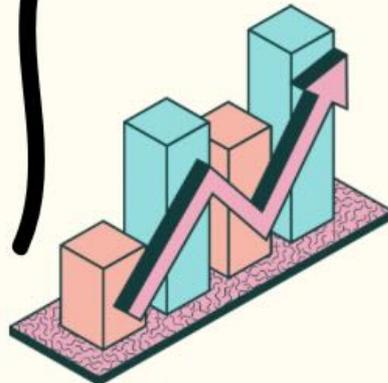
HABILIDADES DE VENTAS Y COMUNICACION

HABILIDAD PARA LA VENTA

- CONOCE AL CLIENTE Y SABE ENTENDERLO
- SER CREATIVO.
- SER INTUITIVO
- SABE MANEJAR PROBLEMAS.
- APROVECHA EL MOMENTO

HABILIDADES DE CONOCIMIENTO

Las habilidades de venta esenciales para ser un buen vendedor incluyen la capacidad de escucha, dotes de comunicación, seguridad en tu servicio o producto, honradez en la gestión de tus ventas, paciencia, conocimiento del sector, creatividad, motivación y actitud positiva, capacidad de aprendizaje y compromiso post-venta.



Bibliografía:

[https://www.pipedrive.com/es/blog/habilidad
es-de-ventas](https://www.pipedrive.com/es/blog/habilidad-es-de-ventas)