



Lic. Medicina veterinaria y zootecnia

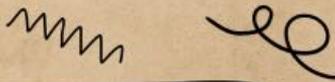
Sexto Cuatrimestre

Alexis Hair Hernández Barrios

“Acción promocional ”

M.v.z: Dayanne Vázquez olivo

Tapachula, chiapas



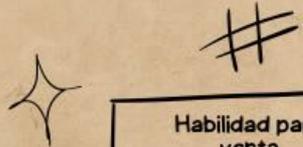
Habilidades de conocimiento
se centran en el entendimiento de temas específicos, procedimientos e información necesaria para realizar tareas específicas. Se adquieren a través de la educación, formación, capacitación y el trabajo.

Desarrollo de habilidades
se desarrollan mejor a través de actividades de formación que incorporan el aprendizaje teórico y la aplicación práctica de conceptos y herramientas clave.

Habilidades
Habilidades cognitivas: Son todas las que se ven involucradas en procesos mentales.
Habilidades Sociales: Se relacionan con el trato a los demás y la capacidad de comunicarse de manera adecuada.
Habilidades físicas: Coordinación del cuerpo y la mente

Papel del vendedor
Es la habilidad para entender las necesidades del cliente, comunicar el valor único de un producto o servicio, y cerrar acuerdos de manera efectiva. Estas son habilidades invaluable que impulsan el crecimiento, la rentabilidad y la reputación de una empresa.

- FUNCIONES**
- Investigación y Prospección
 - Desarrollo de Relaciones
 - Presentación y Demostración
 - Negociación y Cierre
 - Gestión Postventa
 - Actualización y Formación Continua



Habilidad para venta
Es una persona amigable que siempre tiene un sonrisa en el rostro para todos. Esa actitud amistosa le ha servido para crear buenas relaciones laborales y con sus clientes. Un vendedor exitoso tiene la capacidad de destacarse en las reuniones con los clientes, de exponer una presentación comercial y lograr captar la atención de sus receptores.

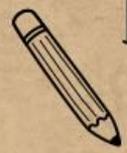
- Habilidades**
- Comunicación: Saber transmitir una información correctamente
 - Empatía: cualidad personal que va mas haya del ser amable con las personas.
 - Resiliencia: capacidad del ser humano para afrontar problemas y hacer frente a ellas de manera positiva

Habilidades de venta y comunicación



Habilidad de comunicación
son esenciales en todos los ámbitos de la vida, pues representan nuestra capacidad para expresar nuestras ideas, sentimientos y emociones. Esto influye nuestra forma de relacionarnos en contextos laborales, personales, románticos y en el ámbito profesional.

- Función**
- Mantener comunicación efectiva.
 - Buenas relaciones interpersonales.
 - crecer en el mundo laboral
 - Fomenta liderazgo.



- Habilidades**
- Iniciativa: Vendedores ambiciosos que tienen claras sus metas.
 - Atención al cliente: parte vital de un vendedor ayuda o asiste a convencer la compra de un producto.
 - Confianza: Habilidad del vendedor y la pasión de los productos o servicios



BIBLIOGRAFIA:

<https://www.psicologia-online.com/habilidades-de-una-personalista-y-ejemplos-4904.html>

<https://empresas.blogthinkbig.com/conocimientos-y-habilidades-mas-buscados/>