

**UNIVERSIDAD DEL SURESTE  
CAMPUS TAPACHULA  
LICENCIATURA EN MEDICINA VETERINARIA Y ZOOTECNIA**



**MATERIA:  
ACCION PROMOCIONAL**

**CATEDRÁTICO:  
MVZ. DAYANNE VAZQUEZ OLIVO**

**TRABAJO:  
HABILIDADES PARA LAS VENTAS Y COMUNICACIÓN**

**ALUMNO:  
DANIEL AMILCAR GARCIA TRINIDAD**

**6TO CUATRIMESTRE GRUPO "A"**

**TAPACHULA CHIAPAS, A 06 DE JULIO DEL 2024**



# HABILIDADES PARA LAS VENTAS Y HABILIDADES DE COMUNICACIÓN



## PAPEL DEL VENDEDOR

Su función consiste en ayudar al cliente a elegir los productos que van a comprar; también reponen el material en las estanterías y escaparates, y a veces llevan un registro del material en stock. Los vendedores que trabajan en oficinas o servicios de atención al cliente suelen vender a los clientes por teléfono.

## HABILIDAD PARA LA VENTA

Son las habilidades clave que equipan a los profesionales de ventas para comunicarse exitosamente con los clientes y cerrar ventas. Los representantes de ventas con sólidas habilidades en esta área están mejor equipados para cumplir o incluso superar sus cuotas.

## HABILIDADES DE COMUNICACIÓN

Se entienden como un conjunto de procesos lingüísticos que se desarrollan durante la vida, con el fin de participar con eficiencia y destreza, en todas las esferas de la comunicación y la sociedad humana.

## HABILIDADES DE CONOCIMIENTO

Se trata de habilidades como la memoria y el pensamiento flexible, entre otras, empleadas para pensar, leer, aprender, recordar, razonar y prestar atención.

BIBLIOGRAFÍA: Información obtenida de las Diapositivas impartidas durante su clase.