

UNIVERSIDAD DEL SURESTE

MATERIA: Accion Promocional

CATEDRATICO: DayannE Vazquez

TIPO DE TRABAJO: Mapa Conceptual

FECHA DE ENTREGA: 06/07/2024

HABILIDAD DE COMUNICACIÓN

Habilidad para la comunicación entre vendedor y comprador, también entre el equipo de ventas, entre tus mismos compañeros para que todo fluya bien.

HABILIDAD DE CONOCIMIENTO

tiene la habilidad de escuchar, de comunicarse bien con el comprador, es seguro con el producto que está vendiendo sabiendo su valor, su virtud es la paciencia, su creatividad y su motivación con actitud positiva de que todo saldrá bien.



ACCIÓN PROMOCIONAL

PAPEL DEL VENDEDOR

Empleado o empresario independiente que se dedica a vender productos o servicios al público, ya sea en algún establecimiento o independiente.

HABILIDAD PARA LA VENTA

Es una persona creativa que analiza al comprador, es inteligente para vender sabiendo a quien venderle y sabiendo que vale su producto aprovechando situaciones.

Bibliografía

Antología UDS

Aprendido en Clase