



**Mi Universidad**

**NOMBRE DEL ALUMNO: LUIS DARINEL OZUNA CINCO**

**NOMBRE DEL TEMA: HABILIDAD EN LA VENTA.**

**PARCIAL: TERCERO**

**NOMBRE DE LA MATERIA: ACCIÓN PROMOCIONAL**

**NOMBRE DE LA PROFE: SALOMON VAZQUEZ GUILLEN.**

**NOMBRE DE LA LICENCIATURA: MEDICINA VETERINARIA Y  
ZOOTECNIA**

**CUATRIMESTRE: SEXTO**

# HABILIDAD DE LA VENTA

## HABILIDAD DE LA VENTA

se

Es consciente de las implicaciones que tiene el trabajo del vendedor y del director de ventas. Así, el concepto y el enfoque actual de ventas conllevan el desarrollo de una serie de actividades.

Tipos

### Comunicación Efectiva

- Escucha Activa
- Lenguaje Corporal
- Claridad y Concisión

### Conocimiento del Producto

- Características
- Beneficios
- Diferenciadores

También

### Conocimiento del Cliente

- Necesidades y Deseos
- Comportamiento de Compra
- Segmentación de Mercado

### Técnicas de Venta

- Ventas Consultivas
- Ventas Relacionales
- Ventas Basadas en Soluciones

## HABILIDADES PERSONALES DE LA VENTA

Para que el vendedor lleve a cabo las labores que tiene asignadas, se requiere que posea ciertas habilidades de comunicación y de conocimiento que se comentan a continuación

tipos

- Empatía
- Paciencia
- Persistencia
- Confianza
- Adaptabilidad

## HABILIDADES DE COMUNICACIÓN

La comunicación facilita el establecimiento y el desarrollo de las relaciones sociales. Es más, en todo proceso de ventas, el vendedor se comunica con los clientes tanto a través de signos verbales, como mediante un conjunto de símbolos no verbales, tales como expresiones, gestos, posturas, imagen personal, etc.

tipos

• 1) Continuum de predominio: Eso es, la tendencia a mandar, controlar o hacer prevalecer las opiniones individuales sobre las de otras personas

• 2) Continuum de sociabilidad: Esto es, la cantidad de control que las personas ejercen sobre sus expresiones emocionales. Las personas con mucha sociabilidad tienden a expresar sus sentimientos con libertad, mientras que las que muestran una baja sociabilidad tienden a controlar sus sentimientos.

También debe:

- Escucha activa.
- Claridad en el mensaje.
- Persuasión.
- Lenguaje corporal.
- Habilidades de presentación.

## HABILIDADES DE CONOCIMIENTO

Para realizar de manera más efectiva su trabajo, el vendedor también debe desarrollar habilidades de conocimiento.

Hay varios tipos de:

- Conocimiento del producto.
- Conocimiento del mercado.
- Conocimiento de la competencia
- Conocimiento de las necesidades de la venta.
- Actualización continua.
- Conocimiento de la empresa.
- Conocimiento de los clientes.