



Mi Universidad

MAPA CONCEPTUAL

NOMBRE DEL ALUMNO JOSE EDUARDO CORDERO GORDILLO

NOMBRE DEL TEMA: ACCION PROMOCIONAL

PARCIAL: 3

NOMBRE DE LA MATERIA: ACCION PROMOCIONAL

NOMBRE DEL PROFESOR: VAZQUEZ GUILLEN SALOMON

NOMBRE DE LA LICENCIATURA: MEDICINA VETERINARIA Y ZOOTECNIA

CUATRIMESTRE: 6

ACCION PROMOCIONAL

HABILIDAD EN LA VENTA

prácticamente nos dice que llegado a este punto el vendedor tiene una responsabilidad mayor por lo que necesita de ciertas habilidades para que pueda ejercer su trabajo correctamente.

HABILIDADES PERSONALES DE 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.

HABILIDADES DE COMUNICACION

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

Asimismo, el vendedor debe conocer el estilo de comunicación del cliente, de la persona a la que se dirige, con el fin de evitar que se produzcan sesgos de comunicación.

HABILIDADES DE CONOCIMIENTO

Éstas le habrán de permitir un mayor y mejor conocimiento de su empresa, del producto que comercializa, de su clientela y de la competencia.

- conocimiento del producto
- conocimiento de la empresa
- conocimiento de la competencia
- conocimiento de los clientes