



Mi Universidad

MAPA CONCEPTUAL

Nombre del alumno: Johan Rodriguez Morales

Nombre del tema: Mapa conceptual habilidades del proceso de venta

Parcial: 3.-

Nombre de la Materia: "Acción promocional".

Nombre del profesor: Salomón Vázquez Guillen

Nombre de la Licenciatura: "Medicina veterinaria y zootecnia"

Cuatrimestre: 6.-A

GENERALIDADES DEL PROCESO DE VENTA

Habilidad en la venta

Habilidades de conocimiento

Es

El consciente de las implicaciones que tiene el trabajo del vendedor y del director de ventas.

El

Concepto y el enfoque actual de ventas conlleva el desarrollo de una serie de actividades

Para

La realización de estas actividades es necesario que tanto vendedor como director posean ciertas habilidades.

Habilidades personales de venta.

Para

Que el vendedor pueda llevar a cabo las labores que tiene asignados se requiere que posea ciertas habilidades de comunicación y de conocimiento

Como

- Negociación
- Dominio de la tecnología
- Conocimientos de los productos.

Habilidades de comunicación

La

Comunicación es la que facilita el establecimiento y el desarrollo de las relaciones sociales.

El

Vendedor se comunica con los clientes tanto a través de signos verbales, mediante conjunto de símbolos verbales, tales como expresiones, gestos, posturas, etc.

El

Estilo de comunicación es aquel patrón de comportamiento que percibe las personas que se comunican con él.

Se divide en:

*Continuo de predominio: esto es la tendencia a mandar, controlar o hacer prevalecer las opiniones individuales sobre las otras personas.

*Continuum de sociabilidad: esto es la cantidad de control que las personas ejercen sobre sus expresiones emocionales.

para

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

también

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

Se dividen en:

1. Conocimiento del producto
2. Conocimiento de la empresa
3. Conocimiento de la competencia
4. Conocimiento de los clientes

Fuente de consulta: Antología, UDS. Acción promocional.2024.