



*Nombre del Alumno: Erick Peñaloza Martínez*

*Nombre del tema: mapa Conceptual*

*Parcial: 3º*

*Nombre de la Materia: Acción Promocional*

*Nombre del profesor: Salomón Vázquez Guillen*

*Nombre de la Licenciatura: Medicina Veterinaria y Zootecnia*

*Cuatrimestre: 6º A*

# GENERALIDADES DEL PROCESO DE VENTA

```
graph TD; A[GENERALIDADES DEL PROCESO DE VENTA] --> B[Habilidades de conocimiento]; A --> C[Habilidades de comunicación]; B --> D[Habilidades personales de venta]; C --> E[Habilidades en la venta];
```

## Habilidades de conocimiento

para realizarse de manera efectiva en el trabajo, así también como el vendedor tiene que adquirir conocimientos

## Habilidades de comunicación

Es la que facilita la venta así también como el establecimiento y desarrollo de las redes sociales

## Habilidades personales de venta

Para que el empleado pueda hacer bien el trabajo que se requiere necesita saber ciertas habilidades de comunicación y conocimiento

## Habilidades en la venta

Consiste en la implicación que tiene el vendedor así también como el director de ventas

Fuente de consulta: Antología, UDS, libro de desarrollo humano