



Nombre del alumno: Juan Daniel Lopez Alcazar

Nombre del tema: Mapa conceptual “habilidades 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.-

Lugar y Fecha de elaboración: 02/07/2024 Comitán de
Domínguez Chiapas México

Habilidades de ventas

Habilidades de venta

Habilidades de conocimientos

Habilidad personal de venta

Habilidad de comunicación

Tanto

Es principalmente

Si bien

Efectivo es

El vendedor como el director deben de ser conscientes de las implicaciones de su trabajo en el departamento de ventas.

Referido a que el vendedor debe poseer ciertas habilidades de comunicación y de conocimiento que se comentan a continuación en los siguientes puntos.

La comunicación nos facilita el establecimiento y el desarrollo de las relaciones sociales.

El vendedor que desarrolla estas habilidades de conocimiento.

Permitiéndole un mayor y mejor conocimiento sobre la empresa donde labora. (Productos comercializados etc)

Así que:

Si es necesario que ambos estén enfocados a ventas y que sobre todo cuenten con ciertas habilidades.

El vendedor

En todo proceso de ventas se llega a comunicar al cliente con signos verbales o incluso no verbales.

Permitiendo el:

- Conocimiento del producto.
- Conocimiento de la empresa
- Conocimiento de la competencia.
- Conocimiento de los clientes