



NOMBRE DEL DOCENTE: Salomón Vásquez Guillen

NOMBRE DE LA ALUMNA: Andrea Guadalupe Gómez Moreno

NOMBRE DE LA MATERIA: Acción promocional

NOMBRE DEL TRABAJO: Mapa conceptual

CUATRIMESTRE: 6

GRUPO: "A"

COMITÁN DE DOMÍNGUEZ CHIAPAS A 07 DE JULIO DE 2024

# MANEJO REPRODUCTIVO DEL GANADO BOVINO

## Habilidad en la venta

Llegados a este punto, 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

En la mayoría de los casos, para la realización de estas actividades es necesario que tanto vendedor como director posean ciertas habilidades

## Habilidades personales en 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

## 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

El vendedor deberá desarrollar su comunicación de forma adecuada, sirviéndose tanto de habilidades para la comunicación verbal como de signos no verbales

Si el vendedor identifica el estilo de comunicación del cliente, y trata de adaptarse a él, podrá evitar la aparición de tensiones, lo que redundará en el desarrollo de un proceso de venta más beneficioso para ambas partes

Cabe distinguir dos dimensiones con las que establecer los diferentes estilos de comunicación que son adoptados por los clientes

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.

## Habilidades de conocimiento

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

1) Conocimiento del producto. El conocimiento que el vendedor tenga del producto deberá satisfacer y rebasar las expectativas del cliente

Desarrollo y aplicaciones del producto, Procesos de mejora de la calidad, Selección del producto más acorde a las necesidades del clientes, Datos y especificaciones para su uso, Mantenimiento y cuidado, Precio y entrega

2) Conocimiento de la empresa. El personal de ventas es, con frecuencia, el punto de contacto más cercano de la empresa con el cliente. Por ello, el vendedor debe estar bien informado sobre la empresa

3) Conocimiento de la competencia. El vendedor debe conocer a sus competidores, los productos que ofrecen y los resultados que proporcionan.

Conocimiento de los clientes. El conocimiento de los clientes deberá permitir al vendedor detectar los deseos y las necesidades que tienen