

ACCION PROMOCIONAL

6-B

profesor

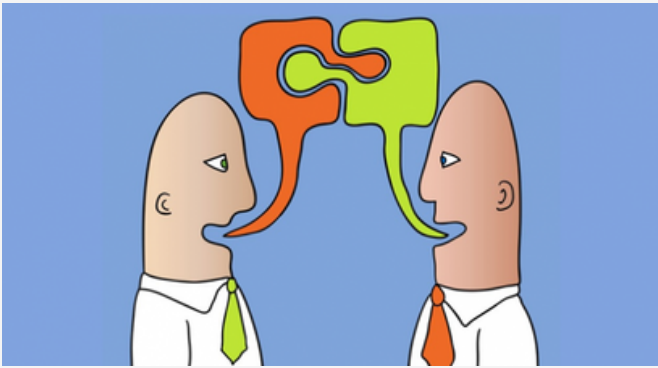
Salomon Vazquez
Guillen

alumno

Yan Vazquez
Calvo



SUPER NOTA



Habilidad de Conocimiento:

Para realizar de manera más efectiva su trabajo, el vendedor también debe desarrollar habilidades de conocimiento. Estas le habrán de permitir un mayor y mejor conocimiento de su empresa, del producto que comercializa, de su clientela y de la competencia.



HABILIDAD PERSONAL DE VENTA:

Para que el vendedor lleve a cabo las labores que tiene asignadas, se requiere que posea ciertas habilidades de comunicación, adaptabilidad, empatía y resiliencia

Ser un buen vendedor o vendedora requiere una combinación de habilidades personales y técnicas.



HABILIDAD 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



HABILIDAD EN LA VENTA:

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.

