



**Nombre de alumno:
Carlos Fabritzio Garcia Arias**

**Nombre del profesor:
Profe. Salomon Vazquez Guillen**

**Nombre del trabajo:
Super nota**

**Materia:
Acción promocional**

**Grado:
6°**

**Grupo:
"B"**

**Comitán de Domínguez Chiapas a 03 de
julio del 2024.**

GENERALIDADES DEL PROCESO DE VENTA

HABILIDADES 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 DE 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 estilo de comunicación de un individuo es aquel patrón de comportamiento que perciben las personas que se comunican con él. Así, se puede producir un sesgo de estilo de comunicación cuando el vendedor entra en contacto con un cliente cuyo estilo de comunicación es muy distinto del suyo.



HABILIDAD 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.

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



Conocimientos de un vendedor

De producto

De marca

De la competencia

De la industria



HubSpot



Vendedor que confía en sus habilidades