

Acción Promocional...

Hugo Mora Cano

6 - B

Profe. Salomón Vásquez

UDS



+ HABILIDADES

DE VENTA



Habilidades de Venta

Esta asociado a conocimientos técnicos o a las habilidades de un vendedor que favorecen el cumplimiento de sus objetivos comerciales.

Por ejemplo, negociación, dominio de las tecnologías y conocimiento de los productos son todas habilidades necesarias para el éxito en las ventas.



Habilidades Personales de Venta.

- Empatía
- Persuasión
- Adaptabilidad
- Organización
- Resiliencia
- Comunicación
- Narrativa



Habilidades de Comunicación

1. Escuchar.
2. Entender el lenguaje corporal del prospecto y controlar el suyo propio.
3. Dominar la voz.
4. Mostrar empatía.
5. Comprender lo no dicho.
6. Proporcionar información detallada.
7. Conocer el tema al alcance de la mano.
8. Conocer sus debilidades.



Habilidades de Conocimiento

Se trata de habilidades como la memoria y el pensamiento flexible, entre otras, empleadas para pensar, leer, aprender, recordar, razonar y prestar atención.

