



YULENI ANTONIA MORALES AGUILAR

MEDICINA VETERINARIA Y ZOOTECNIA

6B

TRABAJO PLATAFORMA

ACCIÓN

PROMOCIONAL

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.



1

Habilidad Personal 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.



2

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.



3

Habilidad 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.



4

TRANSFERENCIA DE EMBRIONES

La transferencia de embriones es una técnica reproductiva que garantiza la producción de vacunos de alto valor genético con un crecimiento considerable del número de descendencia, calculado en más de 24 as/vaca/año, con índices de fertilidad del 40% al 50,38%.