

Nombre de alumno: Leonardo Rafael Pinto Santos

Nombre del profesor: Salomon Vásquez

Nombre del trabajo: Supernota

Materia: Accion promocional

Grado: 6

Grupo: B



Acción promocional

Habilidad en la Venta

La habilidad en la venta es la capacidad para persuadir y convencer a los clientes, crucial para el éxito en los negocios.



Habilidades Personales de Venta

- Confianza en sí mismo
- Empatía
- Persistencia
- Actitud Positiva



Habilidades de Comunicación

- Escucha Activa
- Claridad
- Lenguaje Corporal
- Persuasión



Habilidades de Conocimiento

- Conocimiento del Producto
- Conocimiento del Mercado
- Conocimiento del Cliente
- Capacidad de Resolución de Problemas

