



**Nombre del alumno: Rodrigo Adonai Thomas Velázquez**

**Nombre del profesor: Salomón Vázquez Guillen**

**Nombre del trabajo: Super nota**

**Materia: Acción empresarial**

**Grado: 6to.**

**Grupo: B**

**Comitán de Domínguez Chiapas a 3 de julio del 2024**

# GENERALIDADES DEL PROCESO DE VENTA



## HABILIDAD EN LA VENTA.

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.



## HABILIDADES DE CONOCIMIENTO.

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

