



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

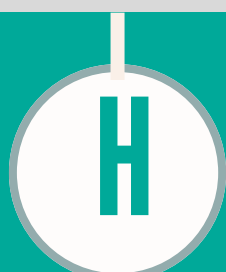
Comitán de Domínguez Chiapas a 3 de julio del 2024

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.

