

WDS

- **PROFESOR:**
Salomón
- **MATERIA:** Accion
promocional
- **ALUMNA:** Paola
Elizabeth Maldonado
Cancino
- **LICENCIATURA:**
Medicina Veterinaria
y Zootecnia
- **CUATRIMESTRE:** 6to
- **PARCIAL:** 3

GENERALIDADES DEL PROCESO DE VENTA



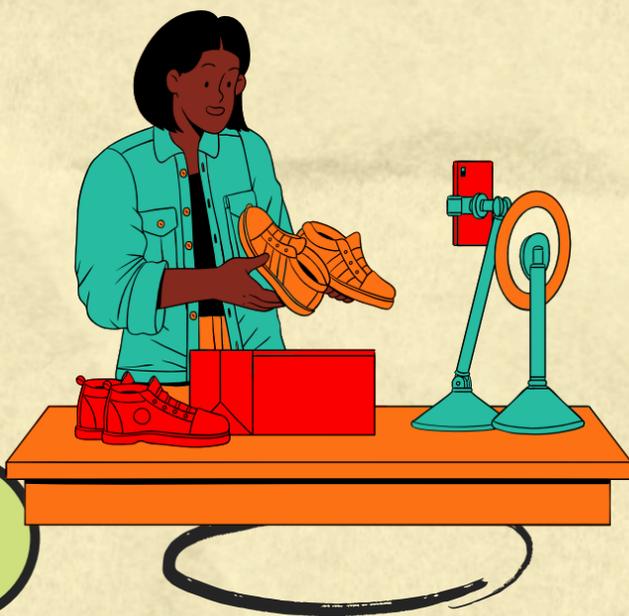
1

Habilidad 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.

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.



2

Habilidades de comunicación.

El vendedor deberá desarrollar su comunicación de forma adecuada, sirviéndose tanto de habilidades para la comunicación verbal como de signos no verbales. No en vano se afirma que el 80% de la comunicación interpersonal es de naturaleza no verbal.



3

Habilidades 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