



SUPER NOTA

UNIDAD III

GERARDO DE JESUS CERIBELLI SANTIAGO 6TO B

Habilidades de Venta

Habilidad en la Venta

La habilidad en la venta es crucial para el éxito en cualquier entorno comercial. Esta se divide en tres categorías principales: habilidades personales de venta, habilidades de comunicación y habilidades de conocimiento.

Habilidades Personales de Venta

Las habilidades personales de venta son las competencias individuales que un vendedor necesita para establecer una conexión efectiva con el cliente.

Habilidades de Comunicación

Las habilidades de comunicación son esenciales para transmitir información de manera efectiva y persuasiva.

Habilidades de Conocimiento

El conocimiento profundo sobre el producto o servicio, así como del mercado, es fundamental para responder eficazmente a las preguntas del cliente y anticipar sus necesidades.