



**NOMBRE DEL ALUMNO: CAROLINA JUAREZ
RUEDAS**

**NOMBRE DEL PROFESOR: SALOMON
VÁZQUEZ GUILLÉN**

NOMBRE DEL TRABAJO: SUPERNOTA

MATERIA: ACCIÓN PROMOCIONAL

GRADO: 6°

GRUPO: "B"

COMITÁN DE DOMÍNGUEZ CHIAPAS A 03 DE JULIO DE 2024.

GENERALIDADES DEL PROCESO DE VENTA



HABILIDAD EN LA VENTA

- 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



HABILIDADES DE COMUNICACIÓN

- La comunicación facilita el establecimiento y el desarrollo de las relaciones sociales
- El vendedor debe conocer el estilo de comunicación del cliente, de la persona a la que se dirige



HABILIDADES DE CONOCIMIENTO

- Le habrán de permitir un mayor y mejor conocimiento de su empresa, del producto que comercializa, de su clientela y de la competencia.



BIBLIOGRAFIA:

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/LMV/b95d670a94bd6e301cb0ea341b6d1b34-LC-LMV604.pdf>