



**NOMBRE DEL ALUMNO: MARIANA AGUILAR
JIMÉNEZ**

**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
- Para la realización de estas actividades es necesario que tanto vendedor como director posean ciertas habilidades.



HABILIDADES PERSONALES DE VENTA

Se requiere que posea ciertas habilidades de comunicación y de conocimiento

HABILIDADES DE COMUNICACION

- La comunicación facilita el establecimiento y el desarrollo de las relaciones sociales
- 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

- El vendedor también debe desarrollar habilidades de conocimiento

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.



BIBLIOGRAFIA:

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