



**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>