NOMBRES: **FECHA:**

COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE:

RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN

RA1 ESTRUCTURAR PROPUESTA COMERCIAL DEL PRODUCTO Y SERVICIO DE ACUERDO CON EL MERCADO OBJETIVO

En la actualidad, la fuerza de ventas debe contar con muchas habilidades para competir con éxito. Pasaron los días en que el personal de ventas requería solo buena presentación y habilidades para cerrar el trato y alcanzar el éxito. En la actualidad, vender requiere una amplia gama de habilidades y conocer las características de las ventas. El personal de ventas que no comprenda estas características estará mal preparado para realizar su trabajo".

¿Cuáles pueden ser esas características que un vendedor debe conocer para asumir el reto de cumplir el objetivo misional de la empresa? El aprendiz debe apropiarse de la lectura del libro: "Administración de ventas. David Jobber & Geoff Lancaster. 8va Edición 2012". Páginas 27 – 29.

Nota: Su respuesta a la pregunta planteada deberá publicarla en el grupo de whatsapp, donde además, deberá tomar la respuesta de uno de sus compañeros y argumentar si está de acuerdo o en desacuerdo con la opinión dada por el compañero.