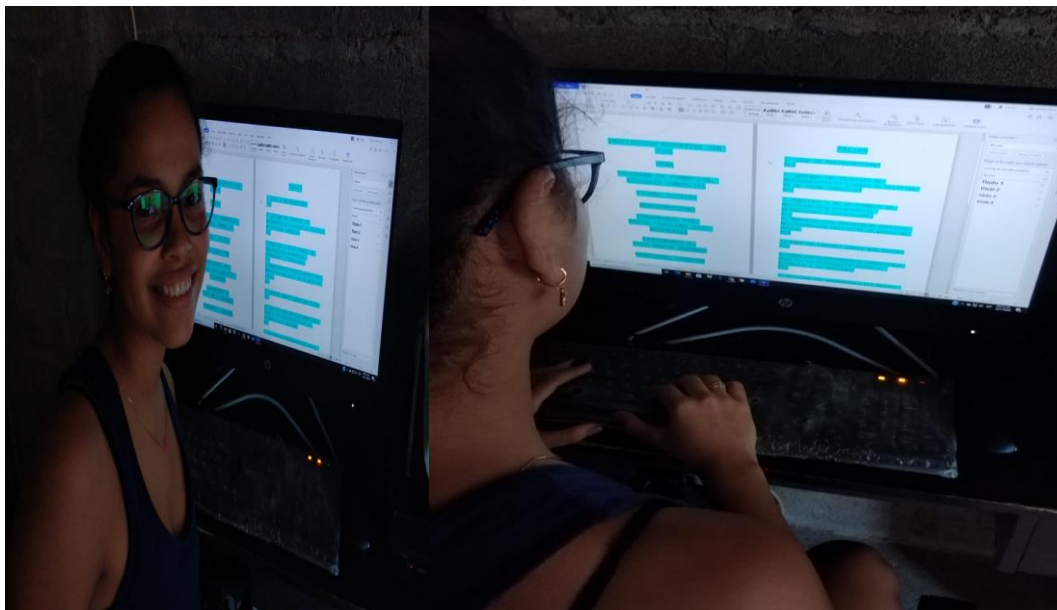
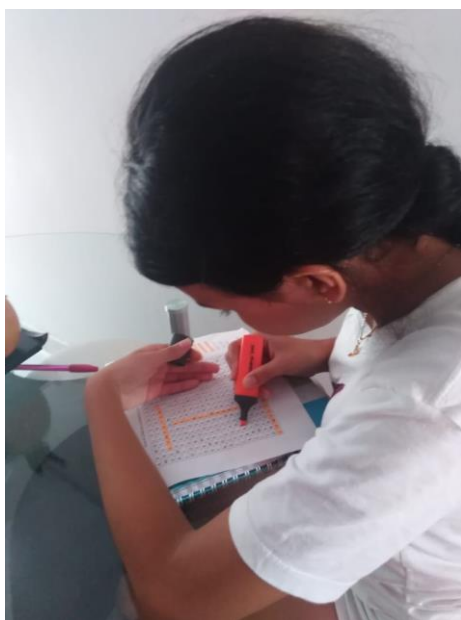
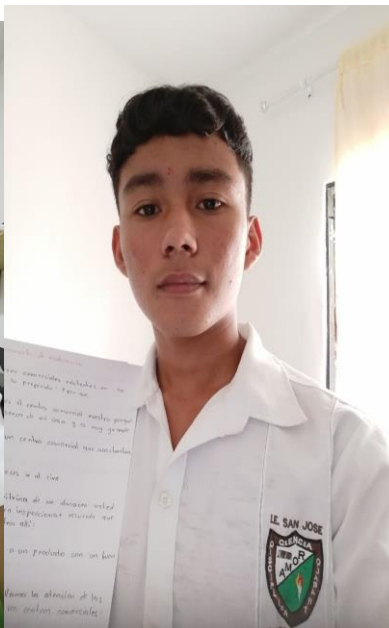


EVIDENCIA DE LA FORMACION VIRTUAL DE LA FICHA 2071048 IE SAN JOSE

Herramienta Utilizada: CHAT DE WhatsApp RETROALIMENTACION DE TALLERES CON APRENDICES QUE FALTAN POR ENTREGAR

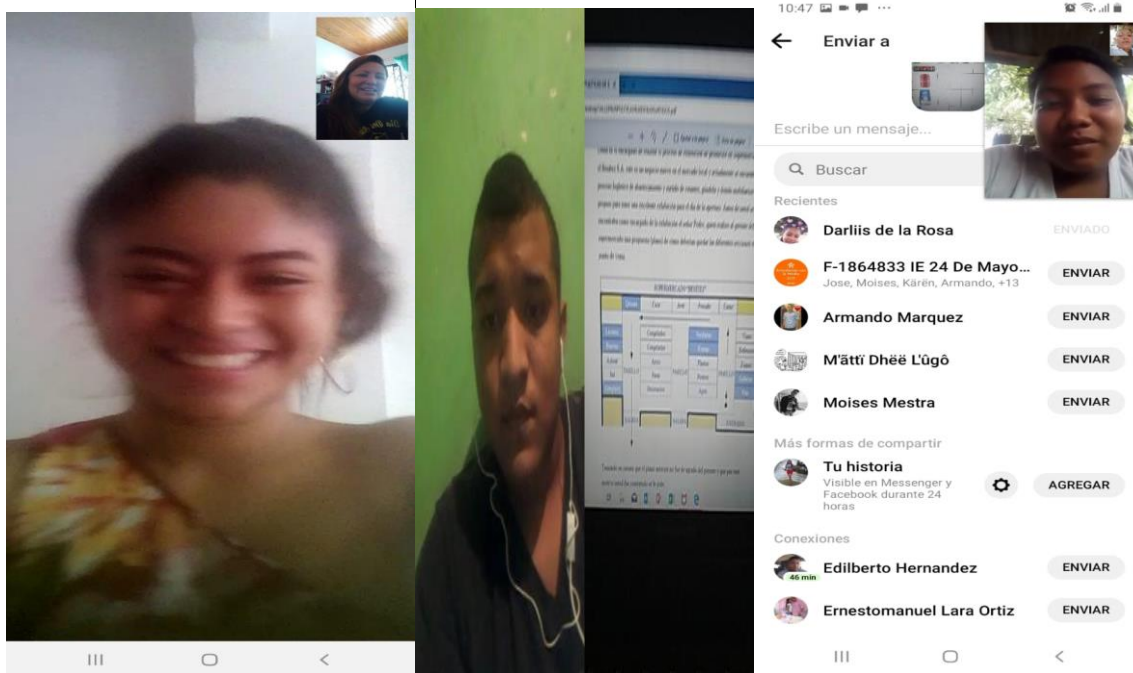
FECHA: 24 NOVIEMBRE DE 2020



EVIDENCIA DE LA FORMACION VIRTUAL DE LA FICHA 2071048 IE SAN JOSE

Herramienta Utilizada: CHAT DE WhatsApp RETROALIMENTACION DE TALLERES CON APRENDICES QUE FALTAN POR ENTREGAR

FECHA: 24 NOVIEMBRE DE 2020

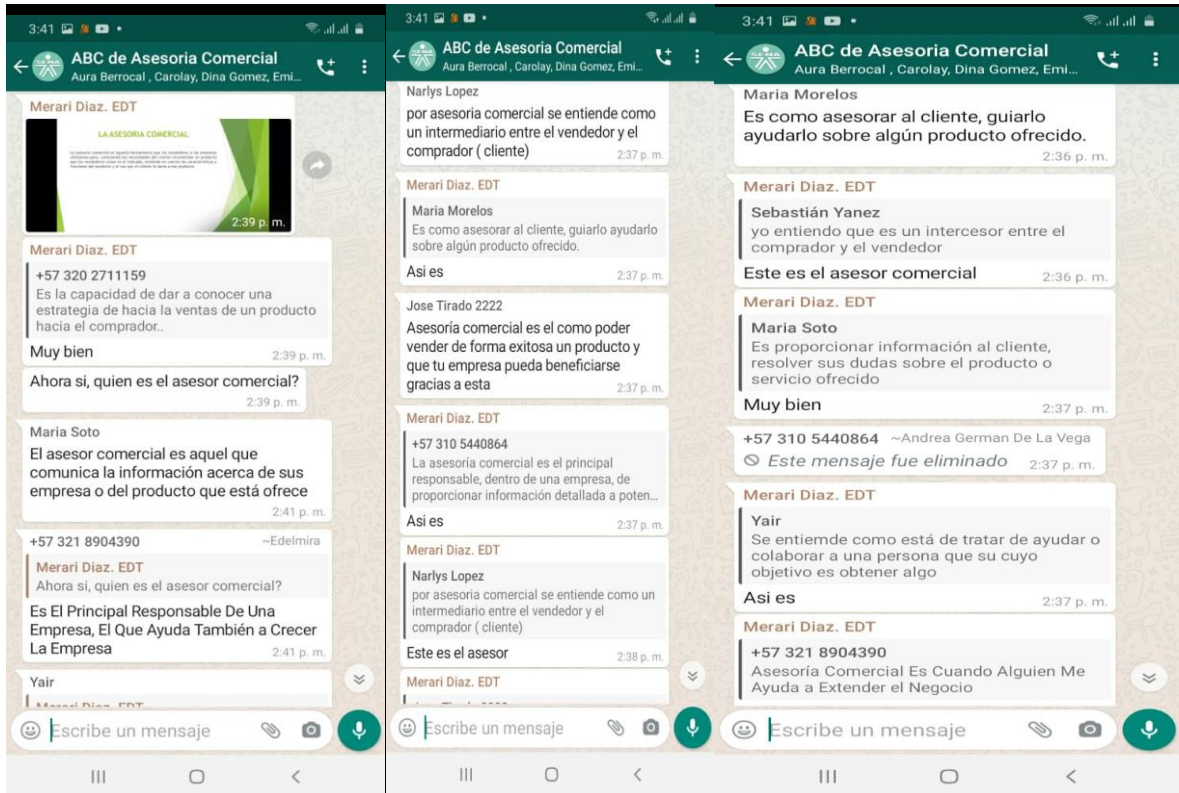
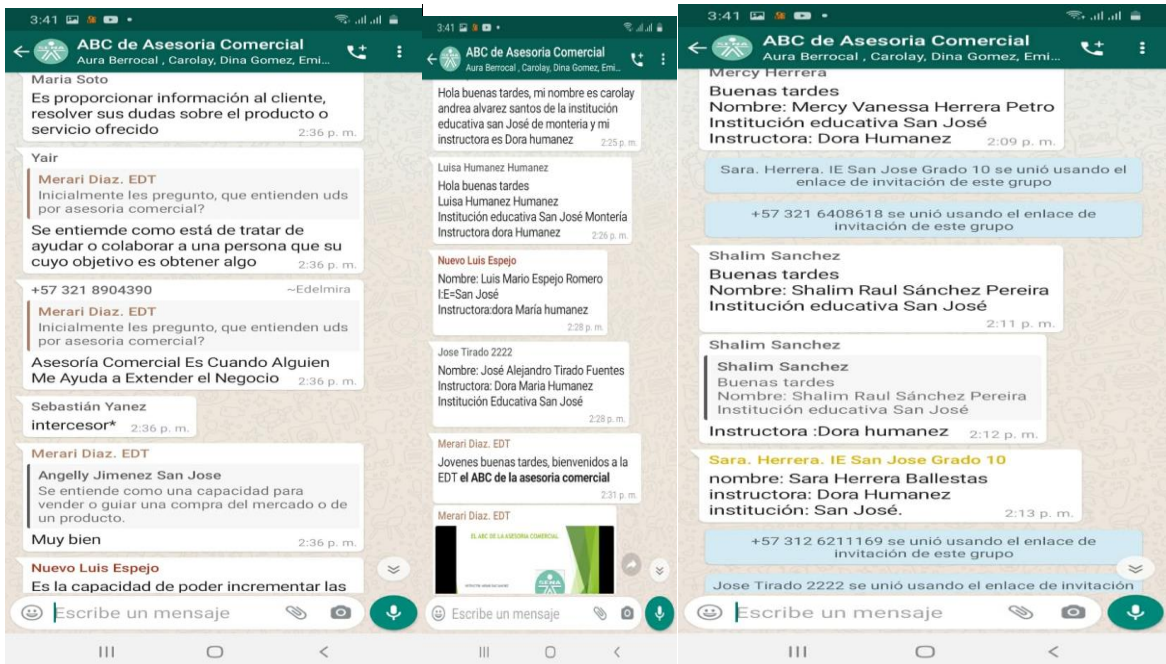


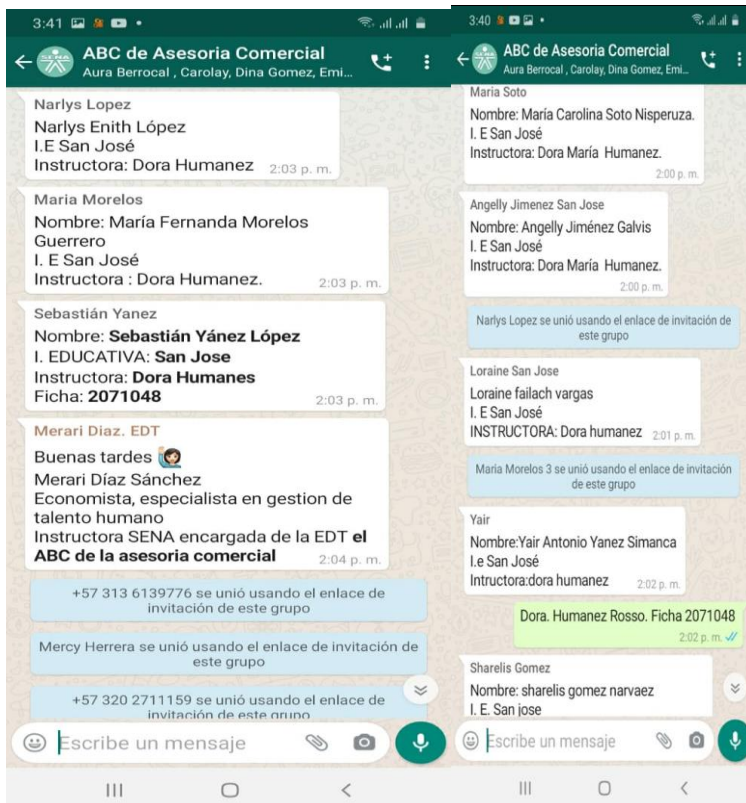
EVIDENCIA DE LA FORMACION VIRTUAL DE LA FICHA 2071048 IE SAN JOSE

Herramienta Utilizada: CHAT DE WhatsApp EDT ABC ASESORIA COMMERCIAL

FECHA: 26 NOVIEMBRE DE 2020







CARACTERÍSTICAS PERSONALES QUE DEBE TENER UN ASESOR COMERCIAL.

- ▶ Respetuoso y amable
- ▶ Actitud positiva
- ▶ Capacidad de relación
- ▶ Dinámico
- ▶ Empático y paciente
- ▶ Asertivo y determinado
- ▶ Entusiasta y entusiasmado
- ▶ Buena memoria
- ▶ Capacidad investigadora

LA COMUNICACIÓN DE UN ASESOR COMERCIAL

- ▶ Debe ser de doble vía, hay que saber tanto como hablarle al cliente y saber escucharle
- ▶ Debe ser una comunicación proactiva, el asesor debe prever posibles preguntas y objeciones que un cliente pueda plantearle
- ▶ La comunicación debe mostrar una actitud empática, tener en cuenta las necesidades del cliente y buscar satisfacerlas
- ▶ La comunicación debe estar basada en el conocimiento
- ▶ Usar un lenguaje verbal comprensible, y reforzarlo con lenguaje verbal coloquial

OBJETIVOS

Busca mejorar la capacidad de venta de las empresas, la asesoría comercial pretende llevar a cabo una optimización a nivel profesional de los vendedores y que estos la apliquen al momento de atender a los clientes

Se busca fortalecer el vínculo que se genera entre el cliente y el vendedor desde el primer momento de la interacción, a su vez esto genera una mejora en la competitividad de las empresas