

Autoevaluar la importancia de la comunicación interpersonal

En general las habilidades del lenguaje es la capacidad de usar el lenguaje apropiadamente en las diversas situaciones sociales que se nos presentan cada día y las habilidades sociales son las Conductas necesarias para interactuar y relacionarse con los demás de forma efectiva y mutuamente satisfactoria.

Las habilidades generales son el conjunto de capacidades y conocimientos que una persona posee para realizar las actividades de administración y liderazgo en el rol de gerente de una organización. La interpretación de la comunicación es el proceso de comunicación estratégica que se desarrolla en función del público al que el mensaje va dirigido.

La persuasión es una herramienta de comunicación útil para transformar ideas, creencias, actitudes y, en el mejor de los casos, comportamientos. Se denomina competencia comunicativa a la capacidad de hacer bien el proceso de comunicación, usando los conectores adecuados para entender, elaborar e interpretar los diversos eventos comunicativos, teniendo en cuenta no sólo su significado explícito o literal, lo que se dice, sino también las implicaciones, el sentido explícito o intencional, lo que el emisor quiere decir o lo que el destinatario quiere entender. Los Factores de la comunicación son el conjunto de todos los conceptos que se necesitan para establecer la comunicación. El canal de comunicación oral es fundamental en el trabajo del vendedor consultivo y es fundamental desarrollar la habilidad de aprender a escuchar para obtener información clave para su proceso de venta. Keith Davis considera a la escucha como la primera de las aptitudes que determinan el manejo de las relaciones, lo que posibilita comprender a los demás, en lo que se incluye percibir sentimientos y perspectivas ajenas, e interesarse activamente por sus preocupaciones. Una de las cosas que se tiene que tener presente es que cuando estemos hablando debemos de tener coherencia para así poder persuadir a la persona, ya que la persuasión es más difícil, cuando la persona que está siendo persuadida esta predispuesta o simplemente el mensaje no llega claro a ella. La persuasión puede tener una relación muy estrecha con la sugestión quizá lo único que los haga diferente es que en la sugestión si se llega a presionar a la persona.