ΜΗ ΛΕΚΤΙΚΗ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Πολύ σημαντικό ρόλο στη διαδικασία της πώλησης παίζει (1)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_,γνωστότερη και ως (2)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

Ο καλός πωλητής είναι σε θέση τόσο (3)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ τα μηνύματα που άθελά τους μεταδίδουν οι πελάτες (με τις κινήσεις των χεριών,τη στάση του σώματος ή τις εκφράσεις του προσώπου),όσο και (4)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ για να περάσει (5)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_τα δικά του μηνύματα.

Τα (6)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (7)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ της μη λεκτικής επικοινωνίας διακρίνοντα σε :

(8)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ χαρακτηριστικά και (9)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ χαρακτηριστικά.

"αθόρυβα" "γλώσσα του σώματος" δυναμικά η μη λεκτική επικοινωνία να ερμηνεύει να τη χρησιμοποιεί σημαντικότερα Στατικά χαρακτηριστικά

----------Κλειδί----------