

## **PREGUNTAS TEST FINAL**

### **1.- ¿Qué son para ti las objeciones que ponen los clientes?**

- a.- Impedimentos o rechazos que surgen en la venta y que un buen vendedor debe saber saltar.
- b.- Dudas que surgen o necesidad de una mayor explicación en algún concepto.
- c.- Disculpas que ponen los clientes para alejarse de un mal vendedor.

### **2.- ¿Qué es lo que generalmente motiva la decisión de compra de un cliente?**

- a.- La buena oferta en precio.
- b.- El saber hacer del vendedor durante la operación y la correcta aplicación de las técnicas de venta.
- c.- Que la solución aportada por el vendedor satisfaga la necesidad explícita del cliente.

### **3.- ¿Cuál es la diferencia entre un vendedor amateur de uno experto?**

- a.- El amateur se precipita en el cierre de la venta mientras que el experto sabe esperar el momento justo generando confianza.
- b.- El vendedor experto vende más y cumple mejor la cuota.
- c.- El vendedor experto piensa en lo que el cliente necesita mientras que el vendedor amateur solo piensa en lo que él vende.

### **4.- ¿Qué es la venta?**

- a.- Entregar un producto que una empresa tiene y recibir dinero a cambio.
- b.- Básicamente, relaciones con las personas.
- c.- Satisfacer las necesidades de un cliente mediante una solución con un valor diferencial que aporte beneficios.

### **5.- ¿Se puede/debe vender a todo el mundo?**

- a.- Sí, sea como sea. No hay que dejar pasar ninguna oportunidad porque es necesario para conseguir los objetivos.
- b.- Solo hay que vender a aquellos potenciales que pueden realmente pagar nuestro producto/servicio.
- c.- No. Hay que ir a determinados nichos o sectores y no perder nuestro tiempo “útil” de venta.