

RESPUESTAS AL TEST FINAL

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

Realmente habría que optar por las respuestas “b” y “c” si no queremos orientar la venta hacia un mero salto de obstáculos. Hay que pensar en lo que quiere el cliente y, muchas veces, necesita una mayor explicación a determinadas dudas que el vendedor esquiva pero que aparecen luego en el momento del cierre y lo impiden.

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

La respuesta más acertada sería la “c” pero sin olvidar que el precio es importante (aunque no solo el precio). Además, obviamente que son importantes las técnicas de venta pero no como arma contra el cliente.

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

La respuesta más adecuada sería la “c” y luego la “a” que sería una consecuencia de la anterior (si la venta es pensando en el cliente es más difícil la precipitación y, por supuesto, se vende más).

4.- ¿Qué es la venta?

Las respuestas más adecuadas serían la “b” y la “c”. De todas formas, no satisfaremos bien necesidades de un cliente si no hacemos las preguntas correctas y escuchamos activamente dentro de una relación con esa persona de forma adecuada.

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

Dejando aparte alguna excepción referente a algún producto de venta masiva, en general, no se puede vender a todo el mundo y esto es importante tenerlo interiorizado para ahorrar esfuerzos y no empeñarse en una determinada operación que no casa con nuestra solución. Hay que saber decir “no” a un cliente y a uno mismo.