

1. ¿Cuántas etapas psicológicas son las que el cliente potencial debería de pasar?

- a) Emoción, Psicología y El lenguaje corporal
- b) Actitud Técnicas de Ventas, Conocimiento de Producto
- c) Atención, Interés, Provocar el deseo de compra y Promover la acción

RESPUESTA: C

2. ¿Cuáles son las técnicas de cierre?

- a) Cierre del Sí, Cierre Audaz
- b) Cierre del Sí, Balance
- c) A y B
- d) Anécdota, Cierre Audaz
- e) Anécdota, Balance, Bumerán
- f) A y E
- g) B y E

RESPUESTA: F

3. ¿Qué significa cierre audaz?

- a) Proponer una acción
- b) Hacer una pregunta
- c) Resumir los puntos con el cliente
- d) A y B

RESPUESTA: D

4. ¿La última Etapa de Venta cuantas finales tiene?

- a) 2
- b) 3
- c) 4
- d) 1

RESPUESTA: A

5. ¿Qué significa no reducir la disonancia?

- a) No atender al cliente
- b) No descuidar al cliente después de la venta
- c) No contestar las llamadas después del cierre de la venta
- d) Descuidar al cliente después del cierre de la venta

RESPUESTA: B

6. ¿Que incluye el acompañamiento post venta?

- a) Retroalimentación, Reducir la disonancia
- b) Desarrollar fidelidad
- c) Reducir la disonancia, Lograr la recomendación
- d) Desarrollar fidelidad, Retroalimentación

RESPUESTA: C y D