**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)** Ay B  
**d)** Anécdota, Cierre Audaz  
**e)** Anécdota, Balance, Bumerán  
**f)** Ay E  
**g)** By E

**RESPUESTA:** F

**3. ¿Qué significa cierre audaz**?  
**a)** Proponer una acción  
**b)** Hacer una pregunta  
**c)** Resumir los puntos con el cliente  
**d)** Ay 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:** Cy D