**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