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