



**COLEGIO DE BACHILLERES DEL ESTADO DE QUERETARO**

**PLANTEL 8 AZTECA**

**GUÍA DE ESTUDIO VENTAS 2019–A.**

**ACADEMIA DE FORMACIÓN PARA EL TRABAJO**

Estudiante: \_\_\_\_\_

Grupo: \_\_\_\_\_

Calificación:

Docente: \_\_\_\_\_

Fecha: \_\_\_\_\_

--

**CONTESTA CORRECTAMENTE LAS SIGUIENTES PREGUNTAS**

- 1.- Define que son las ventas
- 2.- Determina 5 atributos, 5 ventajas y 5 beneficios de un producto o servicio.
- 3.- Menciona las influencias psicologicas del porque la gente compra.
- 4.- Enlista los pasos del proceso de venta.
- 5.- Investiga las siguientes tecnicas de prospeccion y explica en que consiste cada una de ellas: club de vendedores, cambaceo, cadena sin fin, referencia, correo electronico, clientes huerfanos, telefono y telemarketing, lista de prospectos, publicaciones, exhibiciones y demostraciones.
- 6.- Menciona las caracteristicas que debe tener los prospectos.
- 7.- Investiga los estados mentales del prospecto.
- 8.- Investiga las tecnicas de la visita y explica brevemente en que consisten cada una de ellas.
- 9.- Explica en que consiste el metodo de presentacion memorizada.
- 10.- Que son las objeciones y cuales son los tipos de objeciones que existen.
- 11.- Enumera las tecnicas para el manejo de objeciones.
- 12.- Investiga las señales para realizar un cierre de ventas.
- 13.- Enumera las tecnicas de cierre de ventas y en que consisten cada una de ellas.
- 14.- Que dificultades pueden existir en un cierre de ventas.
- 15.- Investiga que es el servicio post-venta.
- 16.- Menciona 3 métodos para manejar y tratar quejas.
- 17.- Que es el comportamiento ético en las ventas.
- 18.- De que manera se da la ética del vendedor con su organización.
- 19.- De que manera se da la ética del vendedor con el cliente.