¿Por qué?
Respuesta: porque tal vez la necesidad del cliente sea mayor que lo que él percibe y su capacidad de satisfacerla también. Esto lo veremos en ampliación de la venta.

Las necesidades latentes

Se distinguen en tres tipos:
Necesidades del cliente que él conoce pero oculta
Necesidades que el vendedor percibe.
Necesidades del cliente que tanto él como el vendedor desconocen.