Clase 3

EJERCICIOS DE AUTO EVALUACIÓN 1

Imprima la página para poder escribir las respuestas

1 Explique en no más de tres renglones y con sus propias palabras que entiende por vendedor-consultor:

.....
.....
.....
.....

2 Colocar verdadero o falso según corresponda

2a en el proceso de decisión de compra, problema y necesidad es lo mismo.
2b el problema es una carencia del cliente que urge resolver.
2c cuando el vendedor detecto las necesidades del cliente ya está realizada la venta.
2d se le puede vender solamente a los clientes cuyo estadio de necesidad es de ego- status o de realización.

3 Las siguientes exposiciones de un vendedor implican C características, V ventajas B beneficio. Coloque la letra identificatoria según corresponda.

3a el equipo que le estoy mostrando tiene 49Mb. De memoria Ram, con un rígido de 6Gb. Incluye un Monitor de 15 pulg. Módem de 56 K.
3b EL control remoto de este equipo de audio le permite a Uds. cambiar cómodamente hasta 5 Cds. Sin tener que levantarse de su sillón.
3c ¿lo que a Ud. le interesa es no tener que levantarse de noche a apagar el aire? Bien, entonces el modelo adecuado es este que está aquí. Tiene un dispositivo de reloj automático para que se apague cuando Ud. lo disponga.