



www.uventas.com
Universidad
de los Ventas

¡ Ayudándole a vender más, y a mercadearse usted como persona ! ®
San José, Costa Rica. Tel. (506) 2292-8886. www.uventas.com info@uventas.com

Test de Comprensión y Asimilación de Contenido Didáctico
TALLER PARA VENEDORES: CÓMO GANARLE A LA CRISIS.

Estimado Colega Vendedor:

Usted acaba de participar en el taller CÓMO GANARLE A LA CRISIS, como parte del Programa de Capacitación de la empresa para su Fuerza de Ventas y funcionarios afines. Dado que somos una empresa certificada, requerimos verificar el nivel de comprensión y asimilación de la materia recibida. Por lo anterior, le rogamos llenar el siguiente cuestionario, y devolverlo a quien se le indicará. Muchas gracias.

Fecha de hoy:	
Mi nombre es:	
Departamento o Área:	

1	¿Qué significa el concepto "La primera batalla del vendedor para ganarle a la crisis, está entre sus dos orejas"?		
2	¿Por qué es inconveniente que un vendedor lleve y hable de "malas noticias" a un cliente?		
3	Transcriba uno de los 5 consejos clave que dio el instructor para que el vendedor mantenga una actitud positiva.		
4	¿Qué significa la expresión "Lo primero que se vende es el vendedor"?		

5	¿Cuáles son, en su orden, las 4 microventas que deben cerrarse, para que el cierre de la venta final se dé?		
6	¿Cuáles son los 4 elementos imprescindibles con que una empresa necesita contar para poder ganarle a la crisis?		
7	¿Cuál es el concepto, la palabra clave, para que una persona pase de ser de "informador" a realmente un vendedor?		
8	¿Qué significa "Operación Mahoma" en el campo de las ventas?		
9	¿Qué significa la técnica del "Pull and Push"?		
10	Escriba una de las "Estrategias Anti-Competencia" que usted aprendió en este taller.		

**La Universidad de las Ventas
le agradece su participación en este taller de capacitación,
y le augura muchos éxitos en sus ventas.**

Baje muchos recursos de ventas gratuitos del website de U-Ventas:
www.uventas.com

Escriba al Instructor, Olman Martínez, a: omartinez@uventas.com