

EJERCICIOS-VENDES O VENDES

Preguntas del capítulo uno. Piensa tres cosas que conseguiste la semana pasada que hayan requerido de tu habilidad para saber vender.

1. Conseguir dinero
2. Conseguir un accesorio que deseaba a un bajo precio
3. Conseguir unos lentes a un precio bajo

¿Cuál es la principal razón por la que un negocio falla?

1. Que el vendedor no sabe persuadir a los clientes para que consuman su producto y no sabe tener estrategias para lograr su cometido

¿Cuáles son las tres comisiones más importantes de tu vida?

2. Salud
3. Una amistad verdadera
4. Reconocimiento por actuación

¿Cuáles son las dos habilidades que asegurarán que una persona tenga un lugar en el mercado?

1. Vender
2. Persuadir

Preguntas del capítulo 2. ¿Cuáles son las libertades que da la carrera de vendedor?

1. Administrar tu tiempo
2. Amplias tu cartera de contactos
3. No hay tasa fija de ganancias, ganas lo que quieres

¿Qué cosas dependen de los vendedores?

1. Saber escuchar
2. Comunicarse claro
3. Crear una relación con el cliente
4. Conocerse p conocer el producto

En tus propias palabras, describe la importancia de las ventas para la economía

1. Permite la circulación del dinero y queda claro que sin vendedores las empresas no soportarían mucho tiempo y terminaría en quiebra

Según el autor, existe un recurso o una deficiencia que tu debes poseer para saber vender. ¿Cuáles y que influencia tiene en la vida?

1. Saber comunicarte y persuadir a las personas. Al aplicarlo en mi vida, por ejemplo, he logrado crear acuerdos sobre trabajos con profesores

Preguntas del capítulo tres. En tus propias palabras, ¿Cuál es la diferencia entre un profesional y un amateur?

1. Un amateur es constante a la distracción y piensa que lo sabe todo, mientras que un profesional es consciente, diciplinado y conoce sus debilidades

Escribe tres cualidades que alguien mas te haya dicho que no poseen la mayoría de los vendedores

1. Asertividad
2. Honestidad
3. Conocimiento del producto

Ahora escribe tres cualidades que tu hayas visto que les hacen falta a los vendedores de la actualidad

1. Conocimiento del producto
2. Capacidad de escuchar
3. Solo vende por vender

¿Cuáles son las tres diferencias entre la mediocridad y grandeza, según lo afirma el autor?

1. Compromiso hacia la profesión
2. Ponerse limitantes
3. Conformismo

Cuando una economía está en recesión, ¿Cuál es la principal diferencia entre un gran vendedor y un amateur?

1. El amateur está a disposición de las consecuencias que la recesión económica conlleve ya que es subordinado por la misma, el gran vendedor es afectado superficialmente, pero no es derrotado, sabe que acciones tomar y hacer para salir adelante sin ser afectado gravemente

Preguntas del capítulo 4

Define compromiso

1. *Entregarte completamente a algo. Obligación contraída a hacer algo*

Escribe un ejemplo de algo en lo que no te hayas comprometido por completo y luego describe los resultados

1. Me inscribí a una página de ingles que no termine nunca, y por consecuente ahora no tengo un buen nivel de ingles

Escribe un ejemplo de algo en lo que te hayas comprometido por completo y luego describe los resultados

1. El compromiso de la educación, de ser responsable en ello, y me ha traído por consecuencia tener un buen nivel de educación con un promedio aceptable

¿En qué consiste la capacidad de predecir? ¿Cómo se consigue?

1. Consiste en poder anticiparse a los resultados, saber que va a decir un cliente y como responder ante estas señas de duda. Se consigue con práctica, se debe ser muy observativo consigo mismo y muy crítico, analizando las cosas por mejorar, anotando y registrando los escenarios en los cuales no se cerraron las ventas, grabarse como responde uno, anotar lo que preguntan los clientes, etc. Para luego autoevaluarse.

¿Cuál es la única razón por la que una persona no disfrutaría vender algo?

1. Porque no entiende lo que hace. Las cosas suceden, pero sin entendimiento de ello.

Preguntas del capítulo 5

¿Cuál es la venta mas importante que debes de hacer?

1. Es imposible vender bien un producto o servicio sin saber venderse a uno mismo

Menciona cuatro cosas de las que tienes que estar convencido en la vida

1. De saber persuadir
2. Conocer sus productos
3. Conocer el mercado
4. Administrar tiempo y dinero

Define la palabra irracional

1. Elementos contrarios a la razón o lo que no la posee

¿Cuál es, según el autor, el parteaguas que define una venta?

1. La convicción es la habilidad para estar tan firmemente convencido de tus iniciativas

Escribe tres lecciones que te haya dado la vida para sugerirte que debes ser racional

1. Fracasos
2. Perdida de dinero
3. Perdida de amistades

Según el autor, ¿Qué tan convencido debes estar sobre los productos que ofreces?

1. Debes de estar muy convencido sobre lo que estas vendiendo, ya que depende de tu propio conocimiento sobre tu producto si lo vendes o no.

Preguntas del capítulo 6

Según el autor, ¿Cuál es la principal razón por la que una persona decide no comprar algo?

1. Porque no le llama la atención el producto

¿Cuáles son las dos principales razones por las que alguien compraría algo?

1. Porque le llama la atención la publicidad
2. Porque es algo indispensable en su vida

Escribe tres cosas que la gente compra todos los días y en realidad no necesita

1. Joyería
2. Perfumes
3. Accesorios

Según el autor, ¿Cuál es la manera de justificar el precio de algo?

1. Decir de que materiales esta echo, explicar sus usos, etc.

Preguntas del capítulo 7

Si a los demás les cuesta trabajo conseguir tu dinero, ¿Qué pasara contigo cuando intentes conseguir el de ellos?

1. Pues depende de mi capacidad de persuasión, pero como todo yo creo que se batalla un poco de alguna forma

Escribe tres de las cosas mas raras que has hecho cuando tienes que desprenderte de alguna cantidad de dinero

1. Comprar ropa innecesaria
2. Comprar accesorios que actualmente no ocupo
3. Comprar joyería

¿Por qué las personas se pueden sentir mejor al gastar más?

1. Porque tienen mas cosas de las cuales presumir o ponerse

¿Por qué el dinero es una cuestión mental y no de escases?

1. En ese sentido, el dinero se vuelve una lucha por conseguir, una tendencia a escatimar y a acaparar lo que es nuestro. Una mentalidad de escasez impide que alcancemos muchas de nuestras metas, mientras que una mentalidad de abundancia podría ser mucho más benéfica en términos financieros e incluso emocionales.

Preguntas del capítulo 8

Si bien es cierto que es importante conocer a fondo el producto que vendes, ¿Por qué es mas importante conocer a tus clientes?

1. Para saber que producto debes de vender de acuerdo a las necesidades generales de las personas

¿En que esta más interesada la gente?

1. Siento que las cosas innecesarias venden, pero venden más las cosas indispensables para el ser humano, ya que como mencionamos no podemos vivir sin ellas, así sea como comida o ropa.

¿Cuál es el elemento mas relevante en la definición de “comunicación”?

1. El mensaje, ya que contiene la información que como emisor quieres compartir con el receptor y lo que este ultimo espera escuchar, leer y comprender para poder responder tu mensaje.

¿Qué debe ser siempre mas importante que tus productos, políticas o procesos?

1. Saber persuadir a las personas para que consuman tu producto

Preguntas del capítulo 9

¿Cuál es la regla de oro de las ventas?

1. Es más fácil venderle un segundo producto o ampliarle una gama de nuestro catalogo a nuestros clientes actuales que venderle el producto que mas vendas a un cliente nuevo.

¿Cuántas personas se necesitan para establecer un acuerdo?

1. Dos personas como mínimo

Escribe una respuesta para los siguientes comentarios y luego piensa que tan bien funcionan

1. “Es mucho dinero”
 - Es el dinero justo para el producto que le estoy ofreciendo ya que tiene diferentes funcionalidades como.....
2. “Un techo nuevo es muy costoso”
 - Pero es necesario, ya que, si no se consigue uno nuevo, pueden ocurrir accidentes
3. “La habitación principal es muy chica”
 - Cabe la posibilidad de hacerla mas grande, o de tener un mejor acomodado de las cosas que quiere ingresar en esa habitación
4. “Nunca tomamos decisiones apresuradas”
 - Eso es bueno, controlar tus emociones, aunque en mi punto de vista creo que la palabra “nunca” esta equivocada ya que todo ser humano por lo menos una vez en su vida a tomado decisiones apresuradas, a mi punto de ver.

Preguntas del capítulo 10

Enlista, según lo sugiere el autor, tres razones por las que la gente no confía en los vendedores

1. Porque no perciben la autenticidad del producto
2. No les queda claro en que pueden utilizar el producto en su vida o se les hace muy innecesario
3. No se sienten convencidos de que tu eres la mejor opción donde pueden conseguir el producto que desean

¿De quien es el problema de la desconfianza del comprador?

1. Del vendedor, ya que no sabe explicar bien el producto que quiere vender, no sabe persuadir a el comprador

¿Cuál es el instrumento mas importante de un vendedor?

1. Los argumentos, el argumento que tiene para defender su producto

El autor sugiere que las personas no creen en lo que escuchan si no en lo que ven. Explícalo.

1. Las personas se sienten más seguras al consumir un producto que están seguros que va a funcionar, y no un producto que saben que puede no terminar funcionando

Preguntas del capítulo 11

En tus propias palabras, ¿Qué quiere decir el autor cuando afirma que vender es dar, no recibir?

1. Vender es dar ya que estas dando información y en todo caso, un producto. Estas dando tu tiempo e inversión para el comprador

Menciona cuatro ventajas que puedas ofrecer a tus clientes que no sea bajar el precio de tus productos o servicios

1. Información
2. Tiempo
3. Productos y servicio de calidad
4. Honestidad y compromiso

¿A que se refiere el autor cuando dice que debes amar a la persona que tienes enfrente?

1. Que se debe de tratar excelente a el comprador, sobre todo con respeto.

¿Cuál es el único camino para elevar tus precios y distinguirte de la competencia?

1. Tener productos y servicio de buena calidad

Preguntas del capítulo 12

¿Cuál es la mejor forma de manejar a alguien que te dice que lo presionas?

1. Hacerle creer que no lo estas presionando, que el tiene la ultima palabra. Es algún tipo de manipulación en pocas palabras

¿Cuáles son las dos cosas de las que debes estar convencido para llegar al nivel de cerrar hasta la venta más difícil?

1. De tu producto y la calidad que tiene

¿Cuál es la formula para cerrar una venta difícil?

1. Asegurarse de tener solución para cualquier duda u objeción
2. Verificar que las personas adquieren lo que desean y estén satisfechas

Preguntas del capítulo 13

Escribe sobre alguna ocasión en que hayas subestimado la cantidad de esfuerzo que te tomaría hacer algo y que tanto lo subestimaste

1. Cuando me dejan algún proyecto y creo que está muy fácil y cuando realmente me pongo a realizarlo me doy cuenta de que fue mas complicado de lo que pensé y me lleve más tiempo del que esperaba, o al revés.

¿Cuáles son los cuatro tipos de acción?

1. La acción correcta
2. La incorrecta
3. La falta total de acción
4. La acción masiva

¿Qué experimentara una persona inmediatamente después de emprender acciones masivas?

1. Siento que emocionalmente se sentirá mejor consigo mismo ya que estará poniendo todo su potencial en lo que hace, así como económicamente le ira mejor también

El autor sugiere que la gente nunca consigue lo que quiere por

1. Porque no se esfuerza lo suficiente para lograrlo

¿Qué es la regla de 10px?

1. Establece tus objetivos 10 veces mas grandes de lo que crees que deberían ser

Preguntas del capítulo 14

Haz una lista de 10 personas que formen parte de tu base de poder

1. Madre
2. Padre

3. Abuela
4. Abuelo
5. Amigos
6. Tío
7. Tía
8. Hermano
9. Yo mismo
10. Cientes

¿Qué es lo más difícil para hacer una venta?

1. Cerrar la venta

¿Cuál es la oportunidad mas subestimada para hacer una venta adicional?

1. Escuchar sus necesidades o deseos. Así podemos saber que quiere esa persona y poder utilizarlo a nuestro beneficio

Según el autor, ¿Cuáles son las cinco razones por las que es más fácil volver a venderle a quien ya le vendiste que a quien no conozcas?

1. Te tiene más confianza
2. Sabe la calidad de los productos
3. Sabe el servicio que manejas
4. Ya le has dado información sobre tu trabajo
5. Tiene una buena experiencia sobre tu producto

Preguntas del capítulo 15

Escribe seis actividades que consideres perdida de tiempo e incluye cuanto tiempo usas en ellas durante la semana

1. Facebook-3hrs
2. Instagram-3hrs
3. Tik tok-4hrs
4. Dormir en las tardes-4hrs
5. Ver tv-30min

Multiplícala las cantidades anteriores por 52 y luego por 20 y calcula el monto que cada una de esas actividades cuesta en tiempo y dinero

1. 3120
2. 3120
3. 4160
4. 4160
5. 520

Escribe las dos actividades que te hagan ganar más dinero y cuánto tiempo inviertes en cada una

1. Se podría decir que a mi edad en vender x cosa, que me lleva como quizá 1 día
2. Trabajar, pero eso si me lleva más tiempo

Preguntas del capítulo 16

¿Cuáles son las tres cosas por las que una persona está dispuesta a pagar?

1. Por cosas necesarias
2. Por cosas como accesorios
3. Por cosas que les llama la atención

¿Cuáles son las dos cosas que te volverán invencible?

1. Crear lo que dices
2. Sabes persuadir a las personas

¿Cuáles son las tres maneras de tratar a la gente como si fuera millonaria?

1. Actuar confiado
2. Hablar en el lenguaje de los “ricos”
3. Hacerlos sentir cómodos

Según el autor ¿Cuál es tu cualidad más importante?

1. Tomar en cuenta la opinión y necesidades del cliente

Preguntas del capítulo 17

Escribe un breve ensayo en el que expliques lo que aprendiste de este capítulo y de lo que llevas del libro. Describe como piensas aplicarlo para conseguir lo que quieres en la vida

- Bueno, a mi punto de vista, creo que es fundamental en la vida diaria el poder saber venderse así mismo. Ya que nos ayuda como personalmente, económicamente e inclusive mentalmente. Es necesario el saber persuadir y aprender de las necesidades de las demás personas para poder triunfar en la vida. Además creo que es una manera de autosuperación de las personas y el saber aprovechar oportunidades es fundamental en la vida del ser humano ya que de eso depende técnicamente todo, es la manera de sobrevivir.

Piensa en una persona que realmente te haya ayudado en la vida, te haya afectado positivamente y hecho sentir bien contigo mismo. Escribe cinco cualidades por las que esa persona te hizo sentir bien.

- Mis padres
 1. Me apoyan
 2. Me animan
 3. Me aconsejan
 4. Me dicen su punto critico cuando se los pido
 5. Me ayudan a encontrar soluciones

Ahora describe como cada una de ellas te puede volver un mejor vendedor.

- Pues siento que sobre todo en la confianza. Ya que me han animado a ser mejor en la mayoría de las cosas entonces me siento mas segura de mi misma. Por consecuente, eso ayuda a que me vea mas segura de lo que estoy vendiendo y de mi producto, les dará confianza a ellos y terminaran consumiendo mi producto.