

Hoja de Ejercicios Prácticos – Técnicas de Ventas Efectivas módulos 1 y 2

Ejercicio 1: Identificación de Objeciones

Lee cada situación y escribe qué tipo de objeción presenta el cliente: **precio, tiempo, desconfianza o competencia.**

1. “Lo voy a pensar, ahorita no tengo tiempo para decidir.” → _____
 2. “Tu producto es más caro que el de la competencia.” → _____
 3. “No estoy seguro de que funcione como dices.” → _____
 4. “Prefiero seguir con mi proveedor actual.” → _____
-

Ejercicio 2: Aplicando Gatillos Mentales

Relaciona cada frase con el gatillo mental correcto: **escasez, urgencia, autoridad o prueba social.**

1. “Solo quedan 5 lugares disponibles para este mes.” → _____
 2. “El Dr. López, especialista reconocido en su área, ya trabaja con nosotros.” → _____
 3. “Más de 500 clientes satisfechos ya recomiendan nuestro servicio.” → _____
 4. “La promoción termina hoy a medianoche.” → _____
-

Ejercicio 3: Estrategias de Cierre

Imagina que un cliente ya mostró interés. Escribe cómo cerrarías la venta usando cada una de las siguientes técnicas:

- Cierre directo: _____
 - Cierre por alternativas: _____
 - Cierre por resumen: _____
 - Cierre de prueba: _____
-

Ejercicio 4: Seguimiento y Fidelización

Responde brevemente:

1. ¿Qué acción harías al día siguiente de cerrar una venta?

2. Escribe un mensaje breve de agradecimiento para tu cliente, cuidando generar confianza y apertura a compras futuras.