



## REQUISITOS:

- 1** Explicar las responsabilidades de un vendedor cristiano en relación con la forma en que trata a sus clientes y a su jefe.
- 2** Hacer una lista de los puntos de los pasos de una venta.
- 3** Dar una declaración sobre la manera de satisfacer las objeciones.
- 4** ¿Cómo son los siguientes puntos valiosos para un vendedor?
  - a. Investigar el mercado para ver cómo un artículo o servicio se va a vender.
  - b. Una formación adecuada y los conocimientos sobre el tema o servicio que se vende.
  - c. Una visita a la fábrica o la oficina que produce el artículo o servicio.
  - d. Visitas de seguimiento a los clientes nuevos.
- 5** Usando la educación y experiencia real o hipotética, escribir un currículum que podría ser utilizado en la solicitud de un puesto de trabajo.
- 6** Descubrir qué educación es más beneficiosa para una carrera en ventas. ¿Qué aspectos de las ventas están a disposición de un vendedor cristiano?
- 7** Realizar una de las siguientes actividades:
  - a. Ayudar a recaudar fondos mediante la venta de servicios, mercancías, o boletos para una actividad de Conquistadores, Sociedad de JA, o escolar, responsabilizándose más que solo por su parte proporcional de las ventas.
  - b. Obtener dinero por sí mismo a través de la venta de una mercancía o servicio.
- 8** Hacer una presentación práctica de ventas a su consejero, maestro, padre o madre sobre el artículo que usted está vendiendo.
- 9** Entrevistar a un vendedor cristiano y un vendedor minorista cristiano con respecto a los siguientes puntos:
  - a. Para el vendedor:
    - i. ¿Hay que participar de muchos viajes en la profesión de un vendedor?
    - ii. ¿En qué otras formas afecta su vida familiar el trabajo de un vendedor?
    - iii. ¿Cómo se les paga a las personas de ventas?
    - iv. ¿Qué oportunidades de progreso hay en las ventas?
    - v. ¿Qué depara el futuro para una carrera en ventas?
    - vi. ¿Cómo consigue clientes?
    - vii. ¿Qué le gusta más de su trabajo? ¿Lo que menos le gusta?
    - viii. ¿Ser un cristiano hace alguna diferencia en la forma de hacer su trabajo?
  - b. Para el minorista:
    - i. ¿Qué clase de educación y formación es útil para una carrera en las ventas al por menor?
    - ii. ¿Qué oportunidades de promoción están disponibles en las ventas al por menor?
    - iii. Cuando se coloca un pedido, en qué confía más: ¿en el servicio de la persona de ventas, el precio, características del mercado o la calidad del producto?

# Arte cristiano de vender



Nivel	Año	Institución de origen
2	1956	Asociación General

- iv. ¿Qué hace cuando un cliente se queja de un error que piensa que su tienda ha hecho cuando en realidad el cliente es el que tiene la culpa?
- v. ¿Ser un cristiano hace una diferencia en la forma de administrar su tienda?
- vi. ¿Qué le gusta más de su trabajo? ¿Lo que menos le gusta?