**ACTIVIDAD DIDÁCTICA**

|  |  |
| --- | --- |
| **DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD DIDÁCTICA** | |
| Nombre de la actividad | Conocimiento sobre las mejores prácticas de venta |
| Objetivo de la actividad | Verificar conceptos generales para llevar a cabo una venta y un proceso de control efectivo y eficiente e incrementar las ventas de los vendedores. |
| Tipo de actividad sugerida | Arrastrar y soltar |
| Archivo de la actividad  (Anexo donde se describe la actividad propuesta) | CF002\_Actividad\_didactica1.docx |

**Indicaciones:**

Seleccionar la respuesta correcta y arrastrar al enunciado que corresponde.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Enunciado |  | Respuesta |
| 1. El protocolo para una venta eficiente plantea 9 pasos, seleccionar los pasos que faltan en su orden correspondiente:  Prepare la venta, salude al cliente, pregunte al cliente de su \_ *compra anterior*\_, identifique la pretensión de la compra, \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, venta cruzada, registre venta, \_\_\_\_\_\_\_\_, analice la venta. |  | compra anterior  sugiera compra  despedida |
| 2. Según el protocolo de la venta sugerido, completar las palabras en el siguiente concepto:  - Preparar la venta: revisar publicidades buscando impulsar la venta, generar interés e informar, para esto se tiene en cuenta la rotación, ubicación y \_\_\_\_\_\_\_\_\_ |  | manejo del espacio |
| 3. El paso que busca que un cliente compre un producto adicional se refiere a \_\_\_\_\_\_\_\_\_ |  | venta cruzada |
| 4. La venta no es el último fin o elemento de las estrategias de venta, según los elementos que hacen parte de la estrategia son atraer, interesar, desear, vender y \_\_\_\_\_\_\_\_\_ |  | fidelizar |
| 5. Un elemento importante a tener en cuenta en la fidelización de clientes es la gestión de \_\_\_\_\_\_\_ y \_\_\_\_\_\_\_ |  | quejas  reclamos |
| 6. Escriba el interrogante que corresponde a cada elemento para armar una estrategia de venta:  Metas: \_\_\_\_\_\_\_\_  Metodología: \_\_\_\_\_\_\_  Productos y servicios: \_\_\_\_\_\_\_  Segmento: \_\_\_\_\_\_ |  | cuánto  cómo  qué  quién |
| 7. Según las “claves para definir la estrategia”, una clave es el \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_\_ que consiste en usar tu creatividad e ingenio para definir acciones que apunten a la ejecución de tu estrategia de venta. |  | plan  acción |
| 8. Dos objeciones de las que se encuentran en el componente formativo, y que los clientes usan: \_\_\_\_\_\_\_ y \_\_\_\_\_\_\_\_ |  | en cualquier orden son válidas  no tengo dinero  nunca me gano nada |
| 9. El \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ es aquella venta que se cierra cuando un cliente tiene dudas para decidir qué comprar, un ejemplo de este cierre es que, en medio del diálogo de negociación, el vendedor le pregunta al cliente el número por el cual desea apostar y este le indica el número; si bien no está concreto el hecho de la venta, el cliente ha aceptado implícitamente la compra de la apuesta. |  | cierre presuntivo |
| 10. Las acciones de \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ consisten en terminar turno, liquidar, entregar el dinero y recibir comprobantes. |  | arqueo de caja |

**Respuesta correcta:** Felicitaciones, todas las respuestas sobre el “Proceso de venta en productos de juegos de suerte y azar” fueron correctas.

**Respuesta incorrecta:** Se recomienda volver a revisar el componente formativo y volver a intentar la actividad didáctica.