PREGUNTAS ABIERTAS:

1.- ¿Qué es lo en lo primero que piensas antes de cerrar un trato?

2.- ¿Cuantos vendedores aproximadamente los visitan para vender sus productos?

3.- ¿Ustedes que buscan en un producto?

4.- ¿Porque les niega a algunos sus productos?

5.- ¿Cuánto venden a la semana?

PREGUNTAS CERRADAS:

1.- ¿Buscan calidad?

2.- ¿En este momento tiene mercancía surtida?

3.- ¿A la empresa que usted le trabaja es competente con las demás empresas?

4.- ¿Dan alguna garantía por algún producto defectuoso?

5.- ¿consideras excelente la empresa?