



## Curso para ser Freelance Profesional



### Aprobaste el curso

Felicitaciones, ya puedes acceder a tu [diploma digital](#)

9

Calificación

18 / 20

Aciertos

1. En LATAM, 1 de 4 personas trabajan freelance por necesidad más que por convicción, esto hace que te enfrentes a un mercado:

Informal, con pocas barreras de entrada y ligado a los modelos de subasta



2. Adquirir nuevos clientes es más importante que retener antiguos.

Falso, tener una base de clientes recurrentes genera mayor estabilidad financiera



3. Al negociar, ¿cuál es el mayor contrincante?

La situación



4. Cuando recibes a un posible nuevo cliente, este puede:

Todas las respuestas son correctas



5. Las mejores negociaciones son colaborativas

Verdadero



6. La forma más efectiva de generar confianza es

Haciendo preguntas



7. ¿Por qué escoger un cliente es como escoger un amigo?

Porque debe haber confianza

**REPASAR CLASE**

8. Conocer a tu cliente potencial te permite negociar mejores condiciones

Verdadero



9. ¿Qué es un cliente ideal?

Es alguien que suplirá sus necesidades con el servicio que das



10. Si no sabes quién es tu cliente, cualquier persona que llegue con dinero debo aceptarla

Falso



11. ¿De qué sirve saber mis costos por hora?

Para multiplicarlo por la cantidad de horas que me tomará un trabajo y con eso [REPASAR CLASE](#) precios

12. Los servicios (al igual que los productos) pueden almacenarse para venderse en el futuro

Falso



13. Es necesario registrar cada transacción de tu negocio porque

Todas las respuestas son correctas



14. Es más probable que mi cliente me escoja sobre mi competencia porque soy la opción menos riesgosa

Verdadero



15. Al cobrar por hora, ¿quién asume la mayor parte del riesgo?

El cliente



16. Tu negocio crece gracias a las ganancias de cada proyecto

Verdadero



17. Dar descuentos a tu cliente solo sirve si

Le pides a tu cliente algo a cambio



18. Siempre es bueno tener los gastos de tu negocio mezclados con tus gastos personales

Falso



19. De acuerdo al World Economic Forum, el 50% de las personas en edad de trabajar van a ser economía líquida para el 2027

Verdadero



20. ¿Cual de estos NO es un método de adquisición de clientes para vender tus servicios?

Producto como servicio



**REGRESAR**