

NEGO

Apellido(s): _____ Nombre(s): _____

Edad: _____ Sexo: M F Fecha: _____

Grado de estudios: _____ Ocupación: _____

INSTRUCCIONES

A continuación, encontrará unos dibujos o viñetas que presentan a dos personas conversando. Por arriba de una de ellas se han anotado las palabras que acaba de decir. Imagínese la respuesta de la otra persona y anótela en el lugar correspondiente. Aunque el tiempo no cuenta, no lo piense demasiado y anote la primera respuesta que le sugiera la viñeta.

Si tiene alguna duda, pregunte ahora al examinador.



ESTOY SATISFECHO
CON LOS PRO-
DUCTOS DE LA
COMPETENCIA.



ESTO NO HAY
MANERA DE
VENDERLO.



MIS CLIENTES
PREFIEREN
LA MARCA "X".



USTED
ES LA
QUINTA PERSONA
QUE RECIBO HOY.



YA TENGO
UN PRODUCTO
SIMILAR.



5

DENTRO DE POCO
TENDRÉ QUE
EMPLEAR TODO
MI TIEMPO
EN RECIBIR
REPRESENTAN-
TES.



6

LA COMPETENCIA
LO HACE
MUCHO MEJOR.



7

USTEDES
NO HACEN
SUFICIENTE
PUBLICIDAD.



8

SI NO TIENE
USTED
OTRA COSA QUE
OFRECERME,
ESTO NO VALE
LA PENA.



NO TENGO
TIEMPO
QUE PERDER.



¡NO PIENSO
PAGARLE!



NO ME GUSTA
QUE ME
PRESIONEN.



ACABA DE SALIR
UNO DE SUS
COMPETIDORES.
LE HE HECHO
UN PEDIDO
IMPORTANTE.



SÓLO PUEDO
DEDICARLE
CINCO MINU-
TOS.



VENGA A VERME:
¡TENGO QUE
EXPRESARLE
MI DESCONTENTO!



ME DICEN QUE
ESTO RESULTA
CARO PARA
LO QUE
REALMENTE
ES.



Hoy NO
NECESITO
NADA.

17



USTEDES
SIEMPRE
TIENEN LA
VIRTUD DE
LLEGAR CUANDO
ESTOY MUY
OCUPADA.

18



NO TENGO
CLIENTELA
PARA ESE
PRODUCTO.

19



LA
COMPETENCIA
DE USTEDES
HA SACADO UN
PRODUCTO QUE
VA A SONAR
MUCHO.

20



DADO EL
IMPORTANTE
MERCADO QUE
OFREZCO,
SU PRECIO NO
ME RESULTA
INTERESANTE.



21

¡AH!, ¿ES USTED?
TENÍA GANAS
DE DECIRLE
UN PAR DE
COSAS...



22



MIS
COMPRADORES
SABEN QUE US-
TEDES OFRECEN
MEJORES
CONDICIONES
A NUESTRA
COMPETENCIA.



23

EN CUALQUIER
CASO, ¡USTEDES
SON MÁS CAROS
QUE LA
COMPETENCIA!



24

TAL VEZ
USTED
SEPA VENDER,
PERO PARA
ATENDER
LUEGO A LOS
PLAZOS,
¡NO HAY NADIE!



NO VOLVERÉ
A COMPRARLE
NADA:
SU SERVICIO
POSVENTA
ES DEFICIENTE.



¡USTED ES
DEMASIADO
TÉCNICO PARA
COMPRENDER
MI PROBLEMA!



SÓLO FALTA
QUE USTED
PIDA A SU
JEFE UN
DESCUENTO
ADICIONAL...

