

COMUNICACIÓN

Vender y comprar productos

NIVEL

Intermedio (B2)

NÚMERO

ES_B2_3124X

IDIOMA

Español

Objetivos

- Puedo utilizar diferentes estrategias para vender un producto o para describirlo.
- Puedo hablar sobre gastar dinero, compras compulsivas, regateo y cómo comprar un producto en general.



¡Comenzamos!

Responde las preguntas sobre tus productos favoritos.

¿Cuáles son tus tres productos preferidos?

¿Qué te gusta de ellos?

¿Se los recomendarías a tus amigos y amigas? ¿Por qué?

¿Cómo te enteraste de ellos?



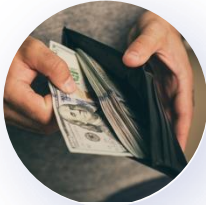
Toma una foto de esta actividad **antes** de entrar en la *breakout room*.



Vocabulario

Lee las oraciones prestando especial atención a lo marcado en color azul.

1



Este producto tiene una buena **relación calidad-precio**. No es demasiado caro y es de muy buena calidad.

2



He investigado mucho sobre este producto y posibles marcas, para asegurarme de comprar **el mejor del mercado**.

3



Pruebe nuestros productos y le devolveremos el dinero si no **queda satisfecho**.

4



Tras comprar el producto en nuestra empresa, tiene un mes para **probar sus características**.



Comprar y vender productos

Responde las preguntas de las cajas.



Este producto es de lo mejor del mercado. Le aseguro que se quedará satisfecho/a. Tiene muy buena relación calidad-precio.



¿Cuáles crees que son las cualidades de un buen vendedor o vendedora?

¿Has sentido alguna vez presión o compromiso de tener que comprar algo?

¿Has tenido que vender algún producto o servicio alguna vez?



Más vocabulario

**rendimiento de
ventas**



¿Cuál es el
**rendimiento de
ventas** de este
producto?

**satisfacer
necesidades**



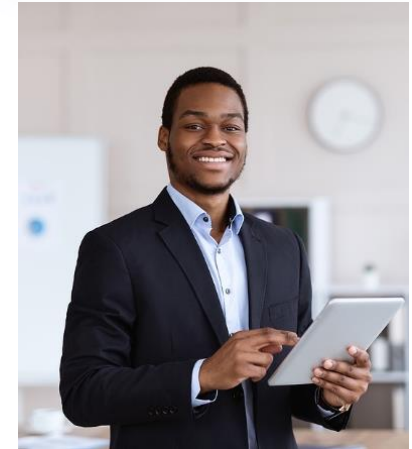
Es importante
**satisfacer las
necesidades** de
los clientes.

**conocer el
producto**



Los buenos
vendedores/as
conocen bien **el
producto**.

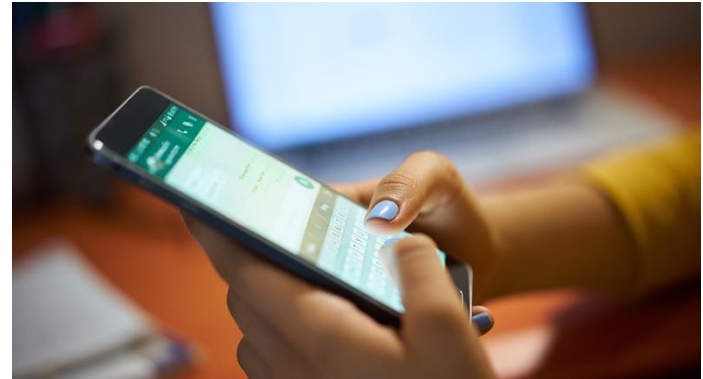
**enfaticar las
ventajas**



Para vender un
producto, tienes
que **enfaticar
sus ventajas**.

Vender un producto

Observa los siguientes productos y **responde**: ¿Cómo se llaman? ¿Cuáles crees que son los puntos positivos y negativos a la hora de venderlos?





¿Qué producto es?

Relaciona los productos con su descripción.

Un trapeador

1

Un celular

2

Una tabla de planchar

3

Una lámpara decorativa

4

A El punto fuerte de este producto es la estética del mismo. Con tan solo un pequeño cambio y sin apenas necesidad de instalación, tu casa quedará convertida en un lugar mucho más glamuroso. ¿Un aspecto negativo? No es precisamente fácil de limpiar...

B Este invento (más moderno de lo que parece) facilita la vida a la hora de realizar las tareas del hogar. Se acabaron los dolores de espalda y el estar todo el día agachándose. Eso sí, al terminar, escúrralo lo máximo posible y deja que se seque, si quieres que te dure más tiempo en buen estado.

C Para algunos esta actividad es relajante. Para la mayoría, lo más aburrido de todas las tareas del hogar. Así que si quieres terminar más rápido sin dejar de tener tus camisas relucientes, hazte con una de estas, apta para todo tipo de tejidos.

D Hace veinte años era lo más innovador que existía. Después se hicieron cada vez más pequeños, y de nuevo cada vez más grandes, con la llegada de las pantallas táctiles. Ya no un simple medio que usamos para comunicarnos, sino que tiene diversas funciones, muy útiles en nuestro día a día.



Se la pasa comprando cosas por internet. Es un **comprador compulsivo**.

Una persona que compra de manera compulsiva tiene la necesidad irresistible de gastar dinero de forma masiva objetos innecesarios.

¿Conoces a un **comprador compulsivo** o a una **compradora compulsiva**?



Sobre compras

Responde las preguntas según tu experiencia.

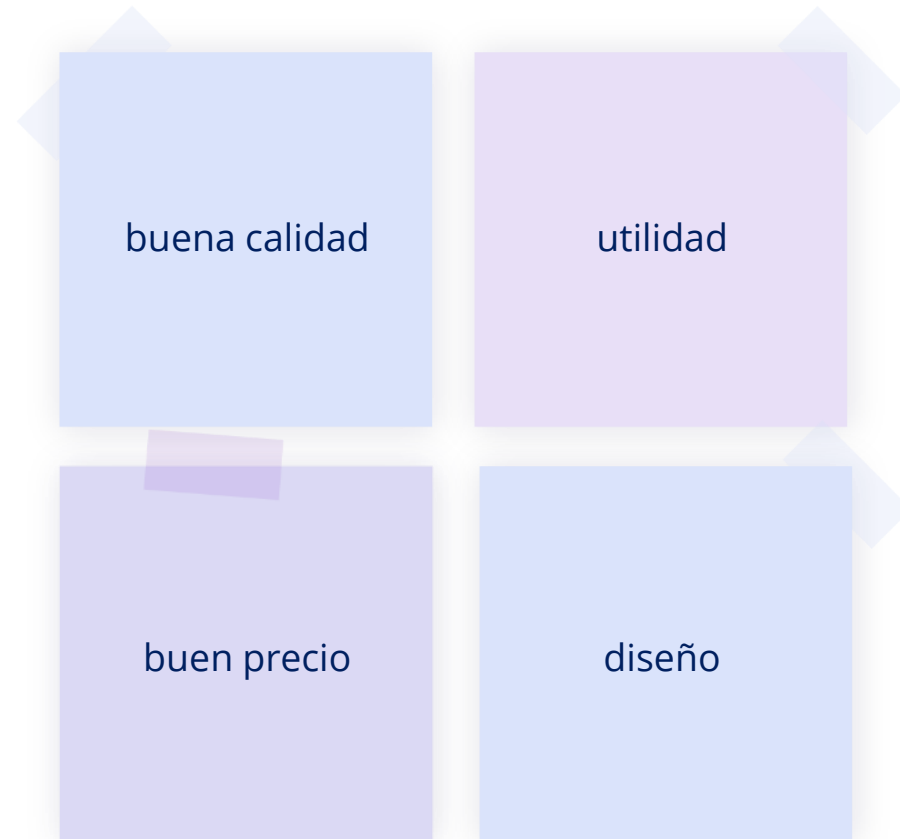
- 1 ¿Compras a veces cosas que no necesitas?
- 2 ¿Te hace sentir mejor ir de compras?
- 3 ¿Encuentras a veces productos en tu casa a los que no les has dado ni un solo uso?
- 4 ¿Crees que no tienes control sobre tus gastos?
- 5 ¿Has comprado alguna vez de manera compulsiva?





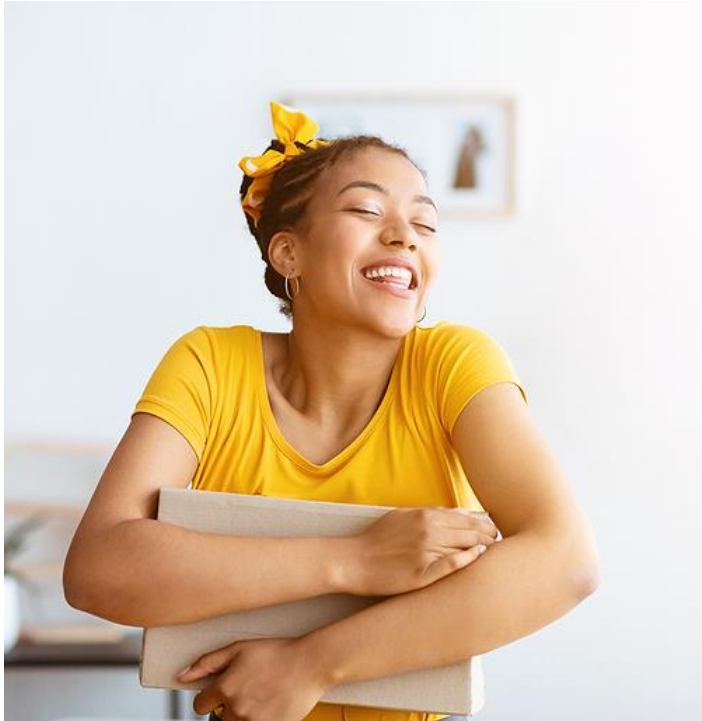
Comprar un producto

Cuando compras un producto, ¿qué es lo más importante para ti?





Las tres B



Hay un dicho en español que dice que al comprar algo, el producto tiene que tener **las tres B**, es decir, debe ser **bueno**, **bonito** y **barato**. Piensa en un producto que hayas comprado, que tenga las tres B y cuéntale al resto de la clase.

El regateo

Lee el siguiente texto.

El regateo es una costumbre muy extendida en algunas culturas. Regatear significa acordar el precio de un producto junto con el vendedor o vendedora en el momento de la compra. Eso significa que los productos no tienen un precio fijo, sino que este se decidirá en función de las habilidades para regatear del comprador o compradora. Si no eres hábil regateando, es fácil que el vendedor o vendedora te engañe y acabes pagando por el producto el triple que la última persona que lo compró.

Un vendedor o una vendedora con intención de regatear pondrá al producto un precio exageradamente alto (especialmente si el comprador o compradora es un turista extranjero o una turista extranjera), y le pedirá al comprador o compradora que haga una oferta. Un buen regateador o una buena regateadora dirá un número muy inferior al que está dispuesto a pagar, consciente de que al final se llegará a un estadio intermedio. De esta manera, si el vendedor o vendedora dice 100 como precio de partida y el comprador o compradora responde 60, es probable que la venta acabe efectuándose por unos 80. En mitad del proceso, el vendedor o vendedora halagará las características del producto con intención de convencer al comprador o compradora de pagar más.



Sobre el regateo

Comenta con tus compañeros/as o con tu profesor/a las siguientes cuestiones sobre el regateo:

¿Y tú? ¿Has regateado alguna vez? ¿Es frecuente este sistema en tu país?



**¿Y en España?
¿Piensas que existe el regateo? ¿En qué tipos de comercio?**

**¿Piensas que es justo este sistema de venta?
¿Por qué?**

Tarea final

Elige uno de estos productos. **Escribe** la descripción.



Consola de videojuegos



Café de especialidad



Crema facial



Audífonos inalámbricos



Utiliza adjetivos
descriptivos, preguntas y
un lenguaje persuasivo.



Fin de la lección

Expresión

Venderse como pan caliente

Significado: Significa que un producto es de venta exitosa, que se vende rápido y mucho.

Ejemplo: Fui a comprar el producto que me recomendaste pero no lo conseguí. La vendedora me dijo que se vende como pan caliente.

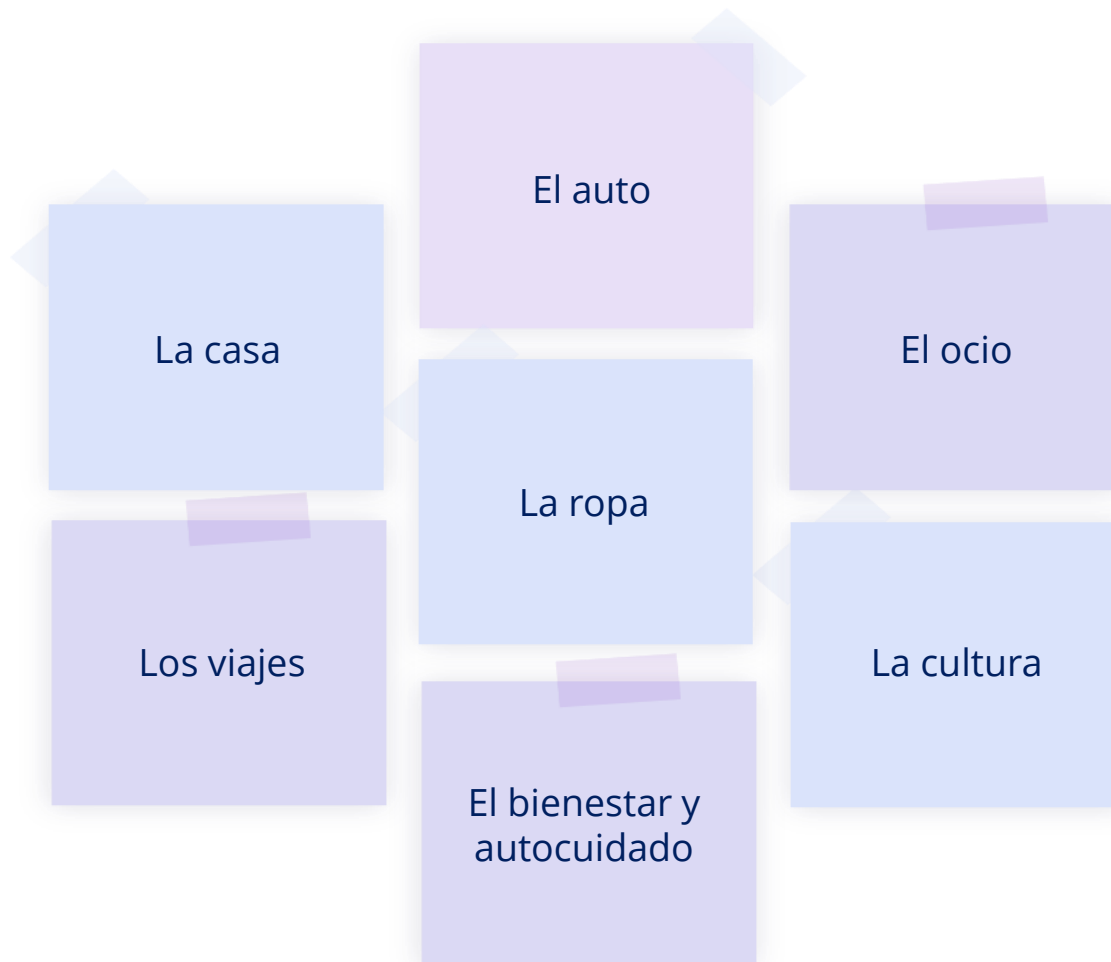


Práctica adicional



¿En qué gastas más dinero?

¿En cuáles de estas cosas consideras que (no) se justifica gastar más dinero? ¿Por qué?





Relaciona las palabras



1 contactar con

2 rendimiento

3 relación calidad-

4 quedarse

5 quedarse

6 conocer

7 cerrar

a de ventas

b el producto

c satisfecho/a

d las ventajas

e el comprador/ la compradora

f una venta

g precio



¿De qué producto se trata?

Escribe una breve descripción de uno de los productos de la lista.

No menciones el producto. Tus compañeros y compañeras o tu profesor/a adivinarán qué objeto es.





Regatear el precio de un producto



Imagina que estás en un mercadillo y quieres comprar un producto, pero es necesario regatear. Con tu compañero/a o profesor/a, imagina la conversación.

Puedes elegir alguno de los productos de la unidad o inventar tu propio objeto.



Soluciones

P. 8: A.3 B.1 C.3 D.2.

P. 20: 1.E – 2.A – 3.G – 4.C – 5.D – 6.B – 7.F



Resumen

Comprar

- **El comprador/ la compradora busca:** la relación calidad-precio; lo mejor del mercado; quedar satisfecho; quedar satisfecha; probar sus características; conocer el product.
- **Frases:** el comprador compulsivo; la compradora compulsiva; comprar de forma compulsiva; comprar compulsivamente.

Vender

- **El vendedor/ la vendedora busca:** el rendimiento de ventas; vender el producto; enfatizar las ventajas; satisfacer las necesidades de los clients y las clientas.
- **Frases:** el regateo; regatear precios; pedir una rebaja.



Vocabulario

el comprador compulsivo, la compradora compulsiva

el regateo

regatear

el vendedor, la vendedora

el rendimiento de ventas

satisfacer necesidades

conocer el producto

enfaticar las ventajas

relación calidad-precio

lo mejor del mercado

quedarse satisfecho, quedarse satisfecha

probar sus características

