**Test podcast resumen El Mundo de las Ventas**

**Pregunta 1**

Según el texto, ¿por qué es importante vender en el contexto laboral?  
a) Porque es una actividad exclusiva para profesionales de ventas.  
b) Porque todos, en algún momento, necesitan vender su imagen o habilidades.  
c) Porque solo los vendedores profesionales consiguen trabajo.  
d) Porque es una actividad que no requiere preparación.

**Respuesta correcta: b) Porque todos, en algún momento, necesitan vender su imagen o habilidades.**

**Pregunta 2**

¿Qué se necesita para que una reunión de ventas sea eficiente?  
a) Hablar mucho sobre uno mismo y sus logros.  
b) Prepararse adecuadamente y hacer preguntas que demuestren conocimiento.  
c) Evitar preguntas para no incomodar al cliente.  
d) Confiar únicamente en la intuición durante la reunión.

**Respuesta correcta: b) Prepararse adecuadamente y hacer preguntas que demuestren conocimiento.**

**Pregunta 3**

¿Qué significa la frase "las personas le compran a las personas"?  
a) Que los clientes prefieren comprar productos sin interactuar con vendedores.  
b) Que el contacto humano de calidad es clave en el proceso de ventas.  
c) Que los vendedores deben evitar el contacto personal para ser objetivos.  
d) Que las ventas son más efectivas cuando se automatizan.

**Respuesta correcta: b) Que el contacto humano de calidad es clave en el proceso de ventas.**

**Pregunta 4**

¿Qué se recomienda hacer para destacar en una entrevista de trabajo, según el texto?  
a) Hablar solo de las notas académicas y logros técnicos.  
b) Demostrar cómo contratarte será más beneficioso que contratar a otro candidato.  
c) Evitar preguntas sobre la empresa para no parecer intrusivo.  
d) Limitarse a responder lo que el entrevistador pregunta.

**Respuesta correcta: b) Demostrar cómo contratarte será más beneficioso que contratar a otro candidato.**

**Pregunta 5**

¿Qué se dice sobre los vendedores y la inteligencia artificial?  
a) Los vendedores serán reemplazados completamente por la inteligencia artificial.  
b) Los vendedores que no se adapten a la tecnología desaparecerán.  
c) La inteligencia artificial no tiene impacto en el mundo de las ventas.  
d) Los vendedores no necesitan usar tecnología para ser exitosos.

**Respuesta correcta: b) Los vendedores que no se adapten a la tecnología desaparecerán.**