

Une las siguientes características de personalidad con el tipo de comportamiento del vendedor profesional



A partir de lo estudiado en la unidad sobre el tratamiento de las objeciones, indica cuál de los siguientes enunciados son verdaderos y cuáles falsos. Argumenta la respuesta en cada caso:

- a) Cuando un cliente plantea una objeción el vendedor no debe escucharla, pues suele tratarse de una excusa.
- b) El vendedor nunca debe discutir con su cliente.
- c) Que un cliente plantee una objeción significa que la venta ya se ha cerrado.
- d) El cliente suele plantear sus objeciones después de la fase de prospección.
- e) Existen falsas objeciones, ya que realmente son excusas planteadas por el cliente para no realizar la compra.
- f) Las objeciones son consideradas como indicios de compra por parte del cliente.