



Subsecretaría de Educación Media
Superior Dirección General de
Bachillerato
Escuela Preparatoria Federal por
Cooperación
"QUETZALCOATL"



CLAVE: EMS-2/123 CCT. 17SBC2123R Tepoztlán Morelos.

GUIA DE ESTUDIO DE EXAMEN EXTRAORDINARIO DE LA MATERIA DE VENTAS Y DIFUSION.

Docente: Norma Rodríguez Bello

Instrucciones: Contesta a las siguientes preguntas en hojas blancas utilizando ambos lados de la misma y presenta tu guía en físico el día del examen extraordinario y revisar que hayas hecho las correcciones indicadas con anticipación, recuerda entregar la guía sin tachaduras y con limpieza.

1. De acuerdo al tema: términos que se asocian con ventas, menciona que es el representante de ventas y el prospecto
2. ¿Qué son las ventas y pipeline de ventas?
3. Menciona las metodologías de ventas.
4. ¿En que consisten las metodologías Ventas Inbound y Spin?
5. ¿Qué son las ventas a distancia? y menciona los 4 métodos mas empleados
6. ¿Qué representa el primer contacto con el cliente y que es el punto de contacto?
7. ¿Qué es un ciclo de ventas y cual es su importancia?
8. Menciona las 3 ventajas del ciclo de ventas y explica a que se refiere la mejora de la gestión de los clientes.
9. Menciona los pasos del ciclo de ventas y en que consiste la prospección.
10. ¿Qué son los canales de comunicación y cuales son los mas utilizados por las empresas?
11. Relaciona los textos con lo que le corresponde: ventajas o etapas del ciclo de ventas:

	Permite estandarizar procesos
	Prospección
	Calificación
	Presentación
	Conexión
	Facilita llevar a cabo la evaluación de tu desempeño
	Seguimiento
	Manejo de objeciones
	Mejora la gestión de tus clientes
	Cierre

12. ¿Qué es una propuesta de venta?
13. Menciona los 5 pasos de una propuesta de venta y a que se refiere el paso haz una pausa y después edita.
14. ¿Qué es cotización y seguimiento post venta?
15. Menciona los 6 tipos de servicios post venta y explica a qué se refiere el feedback.
16. ¿Qué son los clientes potenciales y que es la ética en las ventas?
17. Relaciona los textos con lo que le corresponde: tipo de servicio post venta, estrategia de difusión, consejo para cerrar la venta.

	Personaliza
	Estudia el nicho de mercado
	Soporte técnico
	Incluye datos básicos
	Calendario de difusión
	Gestión de compras
	Habla de tu empresa
	planificación
	Feedback
	Resalta tu marca.

18. ¿Qué es el discurso empresarial? y menciona 4 de las 7 características del discurso

19. Menciona los tipos de discursos según el área y explica uno de ellos.

20. Menciona los 6 pasos de la guía para elaborar un discurso empresarial de alto impacto y explica uno de ellos.

21. Menciona los tipos de marcadores discursivos y a que se refieren los conectores.

22. Menciona los objetivos de hacer publicidad en Facebook o Instagram y explica a que se refiere los potenciales clientes.

23. Relaciona los textos con lo que le corresponde: técnicas de modulación de voz, características de los medios de comunicación y tipos de medios de comunicación.

	Variación de tono de voz
	Digital
	Impreso
	Habla en voz baja
	Acentuar palabras
	Transmiten un mensaje
	Emplean diferentes canales
	Medios sonoros
	Habla despacio
	Audiovisuales

Nombre del alumno: _____