



Nombre del Conquistador

## Arte cristiano de vender

1. Explicar las responsabilidades de un vendedor cristiano en relación con la forma en que trata a sus clientes y su jefe.

---

---

---

---

---

2. Hacer una lista de los puntos de los pasos de una venta.

---

---

---

---

---

3. Dar una declaración sobre la manera de satisfacer las objeciones.

---

---

---

4. ¿Cómo son los siguientes puntos valiosos para un vendedor?  
Investigar el mercado para ver cómo un artículo o servicio se va a vender

---

---

Una formación adecuada y los conocimientos sobre el tema o servicio que se vende

---

---

Una visita a la planta o la oficina que produce el artículo o servicio

---

---

Visitas de seguimiento a los clientes nuevos

---

---

- 5. Usando la educación y experiencia real o hipotética, escribir un currículum que podría ser utilizado en la solicitud de un puesto de trabajo.
- 6. Descubrir qué educación es más beneficiosa para una carrera en ventas.

---

---

¿Qué aspectos de las ventas están a disposición de un vendedor cristiano?

---

---

- 7. Realizar una de las siguientes actividades:
  - a. Ayudar a recaudar fondos mediante la venta de servicios, mercancías, o boletos para una actividad de conquistadores, sociedad de JA, o escolar, responsabilizándose más que solo por su parte proporcional de las ventas.
  - b. Obtener dinero por sí mismo a través de la venta de una mercancía o servicio.
- 8. Hacer una presentación práctica de ventas a su consejero, maestro, padre o madre sobre el artículo que usted está vendiendo.

Artículo en venta \_\_\_\_\_

Persona solicitada \_\_\_\_\_

- 9. Entrevistar a un vendedor cristiano y un vendedor minorista cristiano con respecto a los siguientes puntos:

**Para el vendedor:**

¿Hay que participar de muchos viajes en la profesión de un vendedor?

---

---

¿En qué otras formas afecta su vida familiar el trabajo de un vendedor?

---

---

¿Cómo se les paga a las personas de ventas?

---

---

¿Qué oportunidades de progreso hay en las ventas?

---

---

¿Qué depara el futuro para una carrera en ventas?

---

---

¿Cómo consigue clientes?

---

---

¿Qué le gusta más de su trabajo?

---

---

¿Lo que menos le gusta?

---

---

¿Ser un cristiano hace alguna diferencia en la forma de hacer su trabajo?

---

---

**Para el minorista:**

¿Qué tipo de educación y la formación es útil para una carrera en las ventas al por menor?

---

---

¿Qué oportunidades de promoción están disponibles en las ventas al por menor?

---

---

Cuando se coloca un pedido, en qué confía más, ¿En el servicio de la persona de ventas, el precio, características del mercado o la calidad del producto?

---

---

¿Qué hace cuando un cliente se queja de un error que piensa que su tienda ha hecho cuando en realidad el cliente es el que tiene la culpa?

---

---

¿Ser un cristiano hace una diferencia en la forma de administrar su tienda?

---

---

¿Qué le gusta más de su trabajo?

---

---

¿Lo que menos le gusta?

---

---