



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 currículo 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?
