

CASOS PRÁCTICOS DE VENTAS

✓ **Caso 1: Cliente indeciso**

Un cliente ha estado viendo una prenda varias veces, la prueba, pero no la compra. Dice que le gusta, pero que “no está seguro de si realmente la necesita”.

Aplica tu *poder de venta* para convencerlo.

✓ **Caso 2: Objeción de precio**

Una clienta quiere un vestido, pero dice que en otra tienda lo vio más barato.

No está segura si vale la pena pagar la diferencia.

Usa tu *poder de venta* para demostrar valor o negociar.

✓ **Caso 3: Negociación compleja**

Un cliente corporativo quiere uniformes para su empresa. Pide un gran descuento porque comprará en volumen, pero amenaza con irse a la competencia si no lo consigue.

Aplica tu *poder de venta* para lograr un acuerdo sin perder rentabilidad.

✓ **Caso 4: Cliente difícil**

Un cliente responde de forma cortante, desconfía de tus recomendaciones y parece estar a la defensiva. No quiere escuchar demasiado.

Aplica tu *poder de venta* para ganar su confianza y guiar la venta.