

COMPRENSIÓN AUDITIVA – TEXTO B

Después de haber escuchado el siguiente texto responda a las preguntas de respuesta alternativa (verdadero:V / falso:F)

- Entrevistadora: Buenas tardes, Sra. Beltrán. ¿Desea tomar un café?
- Candidata: No gracias.
- E: He leído su currículum, bien... veamos, tiene bastante experiencia, de eso no cabe duda. Lleva ya 5 años trabajando en Ventas. Lo que me gustaría saber es ¿qué le gusta de la venta?
- C: Me gusta casi todo, tener contacto con la gente, poder viajar, aunque lo que quizá me guste más sea ejercer mi poder de persuasión sobre el cliente y sentir que ambos hemos realizado un buen negocio.
- E: ¿Por qué es vendedora?
- C: Porque me gusta argumentar y convencer.
- E: ¿Le gusta tener autonomía en su trabajo?
- C: Depende, creo que el trabajo tiene que ser realizado metódicamente y teniendo en cuenta los objetivos de la empresa.
- E: ¿Por qué desea cambiar de empresa?
- C: Ya no tengo confianza en la política de la empresa. Ha habido algunos cambios últimamente que me inquietan.
- E: ¿Qué ha aprendido en su trabajo?
- C: Saber desenvolverme en cualquier situación de venta.
- E: ¿Ha ayudado a que las ventas mejoren?
- C: Siempre he procurado mejorar el volumen de ventas. Creo que ése debe ser el principal objetivo de un vendedor.
- E: ¿Cómo transcurre un día en su trabajo?
- C: Organizo la semana planificando las visitas a los clientes. También me conecto a diario por ordenador con mi jefe para hacer el balance de la jornada.
- E: ¿Cómo vende?
- C: Depende de la situación y el cliente. Yo creo que lo importante es saber adaptarse al comportamiento del cliente.
- E: ¿Cómo ha sido su última visita comercial?
- C: Ha sido difícil vencer las reticencias del cliente, ya que el precio del producto era superior al de nuestro competidor. Sin embargo, lo ha convencido la calidad.
- E: ¿Ha fracasado recientemente?
- C: Puede que haya tenido algún fracaso parcial, pero nunca he fracasado en mis propósitos y siempre he logrado alcanzar mis objetivos finales.
- E: ¿Se entiende bien con los clientes?
- C: Depende de los clientes. Con los más reticentes es interesante, porque la venta debe ser más argumentativa.
- E: ¿Qué le gustaría hacer dentro de unos años?
- C: No lo he pensado aún, quizá hacer alguna formación específica relacionada con el sector en donde trabajo.
- E: ¿Es usted introvertida o extrovertida?
- C: Soy una persona tímida y reservada, por eso pienso que la venta me ayuda a superar mis barreras personales.
- E: ¿Es usted impulsiva?
- C: A veces me dejo llevar por cierta espontaneidad, pero logro frenarla.
- E: ¿Es usted una persona curiosa?
- C: Sólo me interesa mi trabajo.